ليبيا والقرن الواحد والعشرون

سيف الإسلام م. القذافي

ليبيا والقرن الواحد والعشرون

سيف الإسلام م. القذافي

الفاتح/ سبتمبر - 2002

الكتاب ترجمة لرسالة ماجستير
قدمت إلى جامعة ولاية كاليفورنيا
هايوارد IMADEC - CSUH
كجزء من البرنامج المطلوب للحصول
على درجة ماجستير في إدارة الأعمال

إعداد: سيف الإسلام م. القذافي
آذار/ مارس 2000

التصميم الفني: «دوموس» Editorial Domus
الناشر: «وان ناين ميديا» «Onc 9 Media»

ترجمة: دار المهى للثقافة والآداب ـ بيروت
Emeil: dar-almaha@hotmeil.com
Telefax: 00961 03 499299

المحتويات

السياسة النقدية ـ السياسة المالية ـ النظام المصرفي ـ نظام التأمين ـ التجارة ـ التخصيص ـ النظام القضائي ـ سياسة التوظيف ـ السياسة النفطية ـ ضم الأراضي ـ الاستثمار الليبي الخارجي ـ توزيع الثروات ـ علاقة ليبيا والاتحاد الأوروبي ـ السياسة الصناعية ـ السياسة الزراعية ـ السياحة ـ النظام الضريبي ـ النظام التشريعي والاقتصاد المحلي ـ الفساد ـ تفضيل الأقرباء ـ المنافع الاجتماعية ـ العملة الليبية ـ ميزان المدفوعات ـ ليبيا والمعاهدات المالية العالمية ـ ليبيا والاستثمار الأجنبي المباشر ـ السوق المالية ـ الدين المحلي العام ـ الإعانات الحكومية ـ مراقبة المعايير والنوعية ـ السياسة الإسكانية ـ السوق والمحيط ـ السوق والثروة البحرية ـ التقاليد ـ السوق ونظام النقل ـ ليبيا والبعد الإفريقي ـ المناطق الحرة ـ السوق والتعليم ـ التأمين الصحي ـ ليبيا ومنظمة التجارة العالمية.

عيسى يوسف اللويثي

مقدمة

الفصل الأول: مقدمة

«إنَّ الجهل سينتهي عندما يقدَّم كل شيء على حقيقته» [*] الكتاب الأخضر

هذه الدراسة تحاول تسليط الضوء على جوانب محددة من الاقتصاد الليبي، وتشخيص مشاكلها واقتراح الحلول لها.

يبدأ تشخيصنا للحالة الليبية بكونها تعاني، بالدرجة الأولى، من حالة عدم الاستقرار الإداري والتنظيمي، وبالتالي عدم استقرار الطرق والأهداف حيث تسود حالة من الثورية الداعمة لفكرة «الثورة الدائمة» وتحقيق أهدافها التي تسبّبت في هيمنة فكرة «الثورة الدائمة» والتي أدّت إلى تأخر ظهور الاستقرار المؤسسي والتنظيمي لفترة من الزمن، حيث أن الصراع الفلسفي بين الدولة والثورة هو حقيقة ملموسة وليس مجرد فرضية طوباوية، إلا أن مبادىء وأفكار وأهداف الثورة هي التي يجب أن يحتفظ بها ويتم تطويرها لتتماشى مع المتغيرات السريعة في هذا العالم المتقلب. وبالتالي فإن هذه الأهداف هي التي ستصوغ وتشكل أسس وقواعد ومبادىء المجتمع الليبي، المجتمع الذي تسوده الجماهير. فالدولة تستطيع أن تتعايش وتتكيّف مع هذه الأفكار والأسس ولكنها لا تتكيف ولا تتعايش مع الثورة وتقلباتها وعشوائيتها، لأن الدولة تعني الاستقرار المؤسسي والدستوري في حين تعني الثورة التغيير الحاد وأحياناً الفجائي والفجائي جداً. وبالتالي لا بد أن تسود ثقافة مقبولة بين أفراد المجتمع. وهذه الثقافة هي المادة الخام التي يستقى منها الدستور الذي ينظم عمل المؤسسات وبالتالي نصل إلى الشرعية الدستورية النابعة من إرادة الشعب المشرّع الحقيقي في المجتمع.

(*) معمر القذافي، **الكتاب الأخضر**، الفصل الثالث، الركن الاجتماعي للنظرية العالمية الثالثة، التعليم.

تعتبر مبادىء: «شركاء لا أجراء» و«إشباع الحاجات ينبغي أن تتم دون استعباد أو استغلال الغير» و«لكل فرد الحق في حصته من ثروة المجتمع» من أهم المبادىء التي لا يختلف عليها اثنان وتعتبر عماد النظام الاقتصادي الذي تنادي به أيديولوجيا «رأسمالية الشعب».

نستعرض الآن الأهداف والأسس التي تقف خلف هذه المبادىء الثلاثة وكيفية تطبيقها لما يخدم عملية التطور والتنمية في ليبيا.

طبّقت مقولة «**شركاء لا أجراء**» في ليبيا بشكل أساء إلى هذه المقولة الخالدة، مما أساء بدوره إلى عملية تسويقها لعدم إفساح المجال لها لتحقيق نموذج يحتذى به ويكون دليلاً على مدى قابلية تطبيقها بأقل آثار جانبية ممكنة، حيث تمت عملية المشاركة والخصخصة بشكل سطحي وبدائي وبدون إحداث أي تغييرات أو إصلاحات جذرية مما أدّى إلى نتائج سلبية أثّرت على تسويق هذا المبدأ الاقتصادي.

واقع التجربة:

انصبّ تمليك بعض المنشآت، بخاصة في العامين 1989 و1992 على بعض المنشآت الصناعية في مجالات النسيج والأغذية ومواد البناء والمواد الكيمياوية والمعدنية وغيرها. ولقد تبيّن أن هناك عنصرين لم يتم تطبيقهما تأميناً لنجاح عملية التمليك:

أ ـ عدم اتباع الخطوات اللازمة لرفع كفاءة أداء المنشآت بعد خصخصتها.

ب ـ عدم تطبيق السياسات العامة المساندة بشكل منسجم.

كل ذلك ساهم في تحقيق نتيجة مخيّبة حيث عانت المنشآت المملكة من تدهور في الإنتاج والأداء يضاهي، بل يتخطى، أداءها المتواضع عندما كانت جزءاً من القطاع العام. وينطبق ذلك بخاصة على قطاع الصناعات التحويلية، الذي تتوافر عنه بيانات مناسبة (بالرغم من عدم كفايتها وضعف تماسكها، في أحيان كثيرة) تسمح بتقييم نتائج التمليك.

وتدل البيانات المذكورة أن الأداء الإنتاجي لفروع الصناعات التي تمّ

تمليكها، ابتداءً من السنوات التي ملكت فيها، كان متواضعاً. إذ وصل معدل الانخفاض السنوي في الإنتاج (قياساً بالأسعار الثابتة) إلى حوالى 4 في المئة خلال الفترة 1988 ـ 1993. ولعل الطرق التي اتبعت في نقل الملكية كانت مسؤولة، جزئياً، عن ذلك. إذ لم يتم إعادة هيكلة هذه المنشآت قبل تمليكها، بشكل يؤمن حسن أداءها بعده. كما أن هذه المنشآت استمرت، بعد التمليك، تحت إشراف المنشآت العامة. إضافة إلى ذلك فإن نقل الملكية اقتصر على العاملين أنفسهم. كل ذلك ساهم في استمرار الممارسات ذاتها في الإدارة وتنظيم الإنتاج والتسعير.

من ناحية أخرى، فإن التشاركيات المؤسّسة (استجابة لقوانين فسح المجال أمام القطاع الخاص لمزاولة النشاط الاقتصادي) لا تتوافر عنها بيانات كافية بتسلسل زمني يمكن من خلاله ملاحظة اتجاهات تطور الإنتاج والأداء الاقتصادي. وكل ما يتوافر عنها هو مسح جرى في عام 1994 يتعلق بالسنة ذاتها فقط. مع ذلك، فإن إنشاءها وربما تطور إنتاجها منذ سنة 1985 يبيّن أن النشاط الخاص يستجيب للحوافز في القيام بالاستثمار في المجالات الإنتاجية، استغلالاً لفرص الربح.

كذلك مقولة «**إشباع الحاجات يتم دون استغلال الغير**» أعتقد أنه تم فهمها فهماً عاماً، حيث لم يحدد، بشكل دقيق، معنى «الاستغلال» وأسبابه وكيف يتم تشخيص حالة «الاستغلال» هذه.

ومقولة «أن لكل فرد حصته في ثروة المجتمع» بقيت مبدأ غامضاً ولم تحدد معالمها ولم نعرف كيفية حصول الفرد على حصته من **ثروة المجتمع** ولا من يحدد هذه الحصة وعلى أي أسس، أو أنها تعنى بإتاحة الفرص لكل فرد لينعم بحصة من ثروة المجتمع توازي مقدار مساهمته في تنميتها والحفاظ عليها؟ وبالتالي يتفق هذا التعريف مع مبدأ العدالة حيث لا تناقض بين العدالة المراد تحقيقها وبين الحرية والإبداع.

هذا الخلط وسوء الفهم أدّيا إلى حدوث هذا التشوّه البالغ الحدة لأحد أكثر النظريات إثارة للجدل والتي تعني للكثير طريقاً للخلاص من المعاناة وأملاً

لتحقيق الأهداف والطموحات. فلتسويق هذه المبادىء لا بد أن يكون هناك اقتناع وحماس لتطبيقها حتى تحقق مصالح الأفراد والجماعات داخل المجتمع. وهذا الاقتناع والحماس لا يتم من دون وجود الأساليب والبرامج الواضحة والشفافة والعملية التي تضمن تحقيق الأهداف المرجوة من هذه المبادىء والأسس. فالمحاولات غير الناضجة للتخطيط الأيديولوجي لهذه المبادىء والشعارات أدّت إلى خلق الدولة القاهرة بدلاً من دولة الجماهير والتي استهدفت الأفراد بدل السياسات (لجان التطهير) ومعالجة جذور المشاكلا قبل محاسبة الأفراد على مخالفات أو فساد مالي أو فرض أسعار بعيدة عن الواقع لتخلق بدورها سوقاً سوداء كرد فعل على هذا الإجراء القسري... إلخ. وكنتيجة طبيعية لوجود هذه الدولة القاهرة تولّد عنها مؤسسات افترض أنها وجدت لخدمة الشعب فأصبحت أكثر وسائل الاستغلال بشاعة، فاقت بشاعة المؤسسات الرأسمالية في مجتمعات الاستغلال. فهيمن الاحتكار على كافة الأنشطة الاقتصادية مما أدى إلى تقلص فرص العمل والإبداع والمبادرة وبالتالي أثّر على عملية النمو والتطور اللتين نحن في حاجة إليهما. وهذا الوضع أدّى إلى انتفاء المنافسة مما جعل المواطن فريسة سهلة للاحتكار وتسلط مؤسساته. كل هذه الظواهر السلبية تتم بتنظيم وتفعيل من المؤسسات الاحتكارية (الميزانية الإدارية) الناتجة عن وجود هذا النظام الإداري الضخم الذي صار هو المستهلك الأول للموارد القومية. وبالتالي شكل هو نفسه عبئاً ذاتياً.

ولإصلاح هذا التشوّه الناتج عن سوء الفهم والتطبيق للكثير من المبادىء والشعارات التي ينادي بها الشعب لا بد من إيجاد الطرق الصحيحة التي تمكننا من تحويل شعارات فلسفية إلى سياسات مالية واقتصادية وإدارية عملية تكفل التحقيق الكامل أو النسبي لهذه الأفكار والمبادىء والأسس التي قامت من أجلها الثورة.

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم الواقع وتقديم الحلول لتوفير فهم أوضح لكيفية إعادة هيكلة بعض جوانب النظام الاقتصادي في ليبيا من أجل تطبيق أفضل لنظريتنا وبالتالي محاولة تحقيق أفضل النتائج لنموذج يمكن أن يحتذى به.

وأول الخطوات على هذا الطريق هو تقليص حجم ودور ومسؤوليات الدولة في المجتمع إلى أدنى حد ممكن.

1 ـ أقل عدد ممكن لإدارة الأطقم والهياكل اللازمة لتحديد ومراقبة السياسات المتفق عليها.	الحجم
2 ـ تهيئة المناخ المناسب للأفراد للإبداع والمبادرة وتحسين ظروف الحياة وإتاحة الفرص.	الدور
3 ـ الإشراف على ومتابعة أسلوب عمل هذه الآلية وضمان عدم مخالفتها أو انتهاكها.	الآلية

إن سيادة السوق تؤدي إلى اختفاء تأثير الأفراد والمؤسسات الحكومية على سير الاقتصاد وأدائه حيث يتخلص المجتمع من قوى قاهرة تتحكم في دخله ورفاهته الاجتماعية ويزول تسلط البنك المركزي والوزارات البيروقراطية والشركات العامة الاحتكارية، وبالتالي تختفي الحاجة إليهم مفسحة المجال للإبداع والمنافسة اللتين هما عاملان مهمان من عوامل التقدم الاقتصادي والرفاهية الاجتماعية كنتيجة لذلك. إن تحكم قوى السوق في إدارة عجلة الاقتصاد أفضل من تحكم البيروقراطيين والاحتكاريين والمرتشين الذين أفرزهم الجهاز الحكومي الضخم، وحيث أن السوق هنا يعني السوق الذي يساهم فيه الأفراد مباشرة، بجهدهم وخبرتهم وإبداعهم من خلال عمليات الخصخصة والمشاركة في الإنتاج، الأمر الذي يكفي لدحض أقوال المشككين بأن «تحكّم قوى السوق وظيفة استغلالية غير عادلة».

«ليس من الضروري ولا من المفيد أن نتجادل في إمكانية وجود حدود «قصوى» لعرض الموارد الطبيعية، بما فيها الغذاء. نحن نعلم قطعاً أن العالم يستطيع أن ينتج المواد الغذائية بكميات أكبر من التي ينتجها حالياً، لا سيما في البلدان ذات الدخل المنخفض، مثال الهند وبنغلادش، وحتى ولو باستعمال الوسائل التقليدية. فلو بلغت إنتاجية الهند، بمفردها، الإنتاجية الحالية القصوى لليابان وتايوان (على الرغم من أنهما أصغر مساحة وتتميّزان بفصل زراعي أقصر زمناً) ولو تساوى إنتاج بنغلادش بإنتاج هولندا (التي تعاني من مشاكل

الفيضانات على غرار بنغلادش وتتميّز بفصل زراعي أقصر زمناً)، لازداد إنتاج المواد الغذائية ازدياداً كبيراً في الهند وبنغلادش.

في إمكان تقنيات المزرعة النباتية أن تغذي عدد سكان الأرض الحاليين ـ أي ما يعادل 5 مليارات نسمة ـ اعتماداً على مبانٍ مؤلفة من مئة طبقة لا تشغل سوى 1 في المئة من الأراضي الزراعية الحالية. وإن أردنا التعبير عما سبق بطريقة أخرى لقلنا أننا لو رفعنا السرير إلى مستوى السرير الثلاثي التراتبي، لأصبح في الإمكان أن تزرع ما يكفي من المواد الغذائية في المستويين المتراوحين بين الأرض والسرير، وبالتالي تأمين حاجاتك الغذائية.

هل تفاجأت؟ صحيح أن هذا الكلام لم يتصدّر الصحف، إلا أن القدرة على تأمين غذاء الناس في أقل مساحة ممكنة من الأراضي في طور التطوّر السريع منذ عقود عدة. فقد قدّر كولن كلارك سنة 1967 أن المساحة الضرورية لتأمين غذاء شخص تبلغ 27 متراً مربعاً وقد اعتبر هذا الرقم آنذاك تفاؤلياً ولكنّه لم يثبت في الممارسات التجارية أو في تجارب واسعة النطاق. أما اليوم، وبعد مرور ربع قرن، فقد أثبتت عملية تجارية على الأراضي أن ما يلزم لا يتعدى خُمس ما ذُكر أو حتى عُشره. ومن المرجح أن تستمر عملية التحسن هذه في المستقبل.

منذ 200 سنة خلت فحسب، كان نصف غذاء الأميركيين الأصليين من «السوك» و«الميسكاك» يقوم على الصيد، واستلزم 7 آلاف آكر (32 ألف متر مربع) لتأمين غذاء شخص واحد. ولذلك فإنّ آكراً واحداً من المزرعة النباتية الذي يُمد 500 أو 1000 شخص بالغذاء يمثل زيادة في إنتاجية الآكر تعادل مليون مرة ضعف إنتاجية الأميركيين الأصليين.

ولا يوجد أيضاً أي حدود «قصوى». لا بل إنّ هذه المنجزات ما هي إلا نتائج دراسة تفيد بأن الإنتاجية لن تتضاعف كثيراً في القرن المقبل ولا في السبعة مليارات سنة التالية. ولكن من المرجح أنّ الناتج الأقصى للآكر سيتضاعف قبل أن يبلغ عدد سكان الأرض 500 مليار نسمة تضاعفاً يفوق ما تسجله حالياً المزرعة النباتية. لم يأخذ هذا النقاش حتى الآن في الاعتبار تقنيات حالية من قبيل هرمون النمو الذي لم يثبت تأثيره على البشر حتى الآن في حين أنه يزيد إنتاج صناعة الألبان. كما أنّ التقويم الوارد أعلاه لا يعكس ابتكارات من قبيل مصانع هندسة الجينات الوراثية التي ستحرز حتماً مكاسب

تجارية هائلة في القرن المقبل. فعلى سبيل المثال يمكن مضاعفة حصيلة بذور اللفت بنسبة تراوح بين 15 و30 في المئة باستخدام آلية الهندسة الوراثية.

أما الإمكانات التي أثبتت جدواها حتى الآن فجلية للعيان. إذ يمكن إيلاج عثة في جينات البطاطا لتغيير لونها. ويمكن لجينات أخرى أن تزوّد البروتينات الموجودة في البطاطا بالمجموعة الكاملة من الأحماض الأمينية التي يحتاج إليها الإنسان فيصبح في الإمكان الحصول على فوائد اللحم والبطاطا بمجرد أكل البطاطا فقط، وليبق في الأذهان أنّ هذه التكنولوجيا قد تطوّرت بعد جهود بُذلت لبضعة عقود فقط وعقب قرن واحد من ظهور علم الوراثة للمرة الأولى. أما التقدم المرتقب في هذا الميدان ـ وحتى في غضون بضعة عقود أو قرون ـ فمثير للرعب. ولا بد أن نصف بغير الملائمة أي تنبؤات متشائمة تختص بالنمو السكاني الذي يتقدم على إنتاج الموارد الغذائية ولا تأخذ بالاعتبار هذه الإمكانات[1].

تلخيصاً لكلامنا، نقول إنّ كل الموارد الغذائية محدودة على المدى القريب. ونذكر مثالاً على ذلك مورداً محدوداً هو الفترة الزمنية والانتباه اللذين ستكرسونهما لما كتبته. أما على المدى البعيد، فالرواية مغايرة تماماً. لقد ارتفع مستوى المعيشة بارتفاع حجم سكان العالم منذ بداية التاريخ المدوّن. ولا يوجد أي سبب اقتصادي مقنع يحول دون استمرار هذه النزعات التحسينية لمستوى المعيشة إلى ما لا نهاية.

وتقوم الفكرة النظرية الرئيسية على أنّ زيادة عدد السكان وارتفاع مستوى المعيشة يسببان عجزاً فعلياً، ولذا ترتفع الأسعار. ويمثل ارتفاع الأسعار فرصة تجذب المستثمرين الطامعين بالمكاسب والمخترعين المهتمّين بأحوال المجتمع والباحثين عن طرق جديدة لإشباع النقص. ويخيب أمل البعض على حساب مصلحتهم الخاصة، ولكن البعض ينجح وتنتهي في آخر المطاف مشاكل النقص الأصلي كما لو أنها لم تتولّد بتاتاً. ومع ذلك فلا نعني بكلامنا أننا نسبب المزيد من المشاكل لأنفسنا.

(1) **المورد الأقصى**، ص97، 102، 104، جوليان ل. سيمون.

بالطبع لا يتم التقدّم بصورة آلية. على كل حال، لا أود أن أنقل في كلامي هذا رسالة الرضا عن النفس، على الرغم من أنّ كل من يتنبأ بانخفاض في ندرة الموارد لطالما انطبع بهذا الطابع. وفي هذا الشأن، أتوافق مع المتشائمين القائلين بأننا نحتاج إلى أفضل الجهود البشرية لتحسين وضع العالم. ولكني أتعارض معهم في قولهم بأنهم يتوقعون أن نخفق مهما بلغت جهودنا، فيما أتوقع تواصل الجهود الناجحة. وأعتقد أنّ رسالتهم كافية ووافية لأنّك إن كنت تتوقع لجهودك أن تخفق بسبب حدود طبيعية لا ترحم، فمن المرجح أنك ستشعر بالحاجة إلى الاستسلام وبالتالي إلى الاستسلام فعلياً. ولكن إن اعترفت بإمكانية نجاحك ـ وفعلياً باحتماله ـ يمكنك عندها استيعاب كميات هائلة من الطاقة والحماسة.

ويسبّب تكاثر الأشخاص المشاكل، ولكنّ بحوزة الناس الوسائل الكفيلة لحلّها. ويعدُّ مخزون معرفتنا الوقود الرئيسي المسرّع لتقدمنا، فيما يمثل افتقارنا إلى الخيال «الفرامل» التي تكبحه. أما المورد الأقصى فهم الأشخاص المهرة المفعمون بالحيوية والمتفائلون الذين يستغلون إرادتهم وخيالهم لمصلحتهم الخاصة، ولا بد أن تتعدى الفائدة دائرة هؤلاء الأشخاص لتعمّنا جميعاً»[2].

إنّ النظرية التي تشق طريقها بين رأسمالية السلطة ورأسمالية الأفراد هي نظرية «رأسمالية الشعب»، وهي تعني أنّ ثمة فرصة للأشخاص والمجموعات للولوج في النشاطات الاقتصادية التي ترضي طموحاتهم ورغباتهم.

أما الطريق الثالث فيتصف بالمرونة ويمهّد الطريق أمام التنمية والتكيّف المتواصلين استناداً إلى ظروف كل حالة من الحالات. ولذلك، على من أراد سلوك هذه الطريق أن يجعلنا نختار نظرية السوق الحرة وتقنياتها التي سيرتكز إليها نموذجنا.

(2) **المورد الأقصى** (2)، ص588 ـ 589، جوليان ل. سيمون.


الاقتصاد الليبي وهيمنة الدولة
على النشاط الاقتصادي



الفصل الثاني: الاقتصاد الليبي وهيمنة الدولة على النشاط الاقتصادي

خصائص الاقتصاد الليبي:

تشغل الجماهيرية الليبية مساحة تقارب من 1,775,000 كيلومتر مربع. ويُقدّر عدد سكانها اليوم بنحو 5,04 ملايين نسمة، في حين كان حوالى 4,483 ملايين نسمة سنة 1990. يقارب معدل نمو السكان المركب بنسبة 4,5 في المئة، أي أنه من أعلى معدلات النمو السكاني في العالم. ولهذا، فإن الجماهيرية تتميّز بكثافة سكانية قليلة (نسبة إلى عدد السكان في الكيلومتر المربع) مقارنة بين مساحتها الجغرافية الشاسعة والعدد الضئيل نسبياً لسكانها. وتبلغ هذه الكثافة في بعض المناطق حوالى 0,10 نسمة في الكيلومتر المربع الواحد، لا سيما في المناطق الصحراوية. من ناحية أخرى، تتميز المدن الساحلية التي تتركز فيها معظم النشاطات الحضرية بكثافة سكانية مرتفعة تصل إلى حوالى 360 نسمة في الكيلومتر المربع الواحد، كما هي الحال في طرابلس. وبشكل إجمالي، تقدر الكثافة العامة بحوالى 2,8 نسمة في الكيلومتر المربع الواحد[1].

أما بالنسبة إلى التوزيع العمري لسكان ليبيا، فإن حوالى نصف السكان دون سن الخامسة عشرة، ولذلك تعتبر ليبيا مجتمعاً فتياً. كما أن مشاركة المرأة في سوق العمل متدنية نسبياً، ولم تتعدَّ الـ 17,4 في المئة من القوى العاملة وذلك في سنة 1989.

أدّت الخصائص الطبيعية والديموغرافية والاجتماعية إلى نشوء وتطور مجموعة من الشروط الاقتصادية والاجتماعية المميزة للمجتمع الليبي وتشكل بالتالي جوهر النشاط الاقتصادي.

(1) أمانة اللجنة الشعبية العامة لتخطيط الاقتصاد، النمو الاقتصادي والاجتماعي في الجماهيرية العظمى خلال السنوات 1970 ـ 1990، ص78.

بشكل عام، يمكن وصف الاقتصاد الليبي على أنه اقتصاد نام صغير الحجم نسبياً. ويتمتع بخصائص تميّزه عن الاقتصادات النامية الأخرى.

يمكن تلخيص خصائص الاقتصاد الليبي كما يلي:

1 - يعتمد الاقتصاد الليبي على النفط الخام كسلعة وحيدة، وكمصدر للدخل ووسيلة للحصول على العملة الأجنبية. تمثل صادرات النفط الخام أكثر من 90 في المئة من إجمالي الصادرات. ويساهم قطاع النفط واستخراج الغاز الطبيعي بحوالى 27 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

2 - يمثل قطاع الخدمات العامة حوالى 22 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي ويحتل المرتبة الثانية من حيث الأهمية بعد قطاع النفط واستخراج الغاز الطبيعي. أما قطاعات البناء، والصناعات التحويلية، والتجارة، والمطاعم والفنادق، والمواصلات والإتصالات، فتشغل الترتيب الثالث والرابع والخامس والسادس على التوالي فيما تأتي الزراعة في المرتبة السابعة من حيث الأهمية في مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

3 - لا يتناسب الناتج القومي الإجمالي في ما يتعلق بالنشاطات الاقتصادية مع نمط تشكيل الرأسمال الثابت الإجمالي بالنسبة إلى هذه النشاطات. ويلاحظ أن قطاع النفط الذي مثّل خلال بعض السنوات حوالى 60 في المئة من الدخل الإجمالي لم يحصل سوى على نسبة ضئيلة من الاستثمار الكلي، فلم يتجاوز الـ 7 في المئة فيما حصلت القطاعات الأخرى مثل الصناعة، والمواصلات والاتصالات، وملكية المنازل، والزراعة على الأولوية عند توزيع الاستثمارات. وعلى الرغم من كل ذلك، فإن إسهام هذه القطاعات في تشكيل الناتج المحلي الإجمالي منخفضة مقارنة مع قطاع النفط، فلم تزد عن نسبة 3,5 في المئة بالنسبة للصناعة، وعن 5,6 في المئة بالنسبة للمواصلات والاتصالات، وعن 4,1 في المئة بالنسبة لملكية المنازل.

4 - يقدّر حجم اليد العاملة المنتجة في الجماهيرية بحوالى 995,400 منتج

(عامل) سنة 1989 يشكل منهم الليبيون 84,5 في المئة في ما يشكل النسبة الباقية يد عاملة أجنبية. وينبغي أن نذكر أن عدد اليد العاملة الأجنبية انخفض انخفاضاً شديداً سنة 1984.

5 ـ يتميز قطاع الخدمات العامة (ويتضمن التعليم والصحة) بامتصاصه لنسبة كبيرة من اليد العاملة حيث تمثل 31 في المئة من اليد العاملة الإجمالية في الاقتصاد. وحصل قطاع الخدمات العامة أو ما يعرف بالآلية الإدارية (باستثناء الصحة والتعليم) على حوالى 229,551 موظفاً (عاملاً) في سنة 1995 أو 18,5 في المئة من مجمل اليد العاملة. ويعتبر إسهام قطاع الخدمات العامة في الناتج المحلي الإجمالي واستيعاب اليد العاملة مرتفعاً نسبياً مقارنة مع دول أخرى تمر في مراحل نمو مشابهة.

6 ـ على الرغم من الاستثمارات الهائلة الموظفة في القطاع الصناعي خلال السنوات العشرين الأخيرة والتي تعدّت 4 مليارات دينار ليبي، فلا تزال مساهمة القطاع الصناعي في بنية الناتج المحلي الإجمالي تعتبر متدنية كما سبق وذكرنا. ولم تتعدَّ نسبة التوظيف في قطاع الصناعة 9,2 في المئة من مجمل التوظيفات في الاقتصاد الوطني سنة 1989.

7 ـ حصلت الزراعة على أكثر من 16 في المئة من إجمالي التخصيصات لتكوين الرأسمال الثابت الإجمالي خلال الفترة المتراوحة بين 1970 ـ 1989. وعلى الرغم من ذلك فإن مساهمة قطاع الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي لم تتعدَّ نسبة 5,5 في المئة كما سبق وأشرنا، بالإضافة إلى تدنّي أهمية التوظيف في القطاع الزراعي تدريجياً كما انخفضت الأهمية النسبية لليد العاملة في الزراعة من 29,1 في المئة سنة 1970 إلى 19,7 في المئة سنة 1989 ومن ثم إلى 11,27 في المئة سنة 1995[2].

8 ـ يتميز ميزان المدفوعات الليبي بالتقلّب. إلا أنه وُصف بأنه في عجز متواصل خلال سنوات 1987 و1988 و1989. وبلغ العجز في ميزان

(2) مصرف ليبيا المركزي، التقرير السنوي الرابع والثلاثين، 1989.

المدفوعات حوالى 268,6 مليوناً سنة 1997. ويعكس وضع ميزان المدفوعات التطورات في حجم الصادرات من النفط الخام وأسعاره في الأسواق العالمية من جهة. . . ومظاهر ومستويات إنفاق العملة الأجنبية محلياً من جهة أخرى.

9 ـ يتميز تمويل الإنفاق العام بتبنّي وسيلة تمويل من خلال العجز، بما أن التزامات الخزانة العامة للمصرف المركزي الليبي والمصارف التجارية (الدين المحلي العام) تساوي حوالى 5545 مليون دينار ليبي سنة 1990 إذ زاد حوالى 500 مليون عما كان سنة 1989[3].

10 ـ للجماهيرية ديون على الغير اتخذت شكل قروض منحت إلى دول نامية عدة خلال الفترة المتراوحة بين 1971 ـ 1990، بلغت حوالى 2662,7 مليون دولار أميركي تم استرداد حوالى 754,2 مليوناً نقداً حتى سنة 1990. كما تمّ استرداد جزء من القروض على شكل سلع أو عقود لتنفيذ بعض المشاريع داخل البلاد[4]. وفي مقابل ذلك، تقدّر الالتزامات المالية الخارجية المدوّنة لصالح الشركات الأجنبية بحوالى 10,000 مليون دولار أميركي.

(3) تقرير مصرف ليبيا المركزي الذي قدّم للمؤتمرات الشعبية الأساسية، 1990، ص112.
(4) المرجع السابق، ص13.

عرض المشكلة: هيمنة الدولة على النشاط الاقتصادي:

من المفروض أن تنبثق استراتيجية شاملة للإصلاح الاقتصادي أو التحرير في ليبيا من تفهم مشترك لطبيعة المشكلة التي يعاني منها الاقتصاد بغية تعيين أسباب حدوثها وتطوّرها. وفي هذا السياق، يمكن عرض هذا الموضوع على شكل مجموعة من الأسئلة تساعد في مناقشة أبعاد المشكلة وطريقة التغلب عليها.

لماذا هيمن القطاع العام على النشاط الاقتصادي في ليبيا؟ وكيف حدث ذلك؟ وما هي المشاكل التي رافقت هذه السيطرة من الناحية الاقتصادية؟

كيف هيمن القطاع العام على النشاط الاقتصادي في ليبيا؟

1 - لقد كانت كل مخططات التنمية، بدءاً من الخطة الثلاثية 1973 - 1975، تهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية بما فيها تنويع الانتاج والصادرات، وتخفيف الاعتماد على النفط، وتحقيق الاكتفاء الذاتي، والتقليل من التفاوت في الدخول، إلخ. وترجمت هذه الأهداف الاستراتيجية إلى سياسات وبرامج ومشاريع جرى تنفيذها خلال السنوات العشرين الأخيرة. وكما هي الحال في الكثير من الدول العربية، تدخل القطاع العام وقوي دوره وسيطرته على النشاط الاقتصادي تحت مظلة التغيير الاشتراكي من خلال برامج عدة وفي إطار التخطيط الاقتصادي الشامل المرتبط بطبيعته المركزية والإجراءات الإدارية والبيروقراطية المتعلقة بها.

وكشفت خطة التحول الاقتصادي والاجتماعي 1976 - 1980 أن الخطة السابقة (أي الخطة الثلاثية 1973 - 1975) قد وضعت لتستكمل الخط الاستراتيجي المناسب للاقتصاد الليبي كما خططت له الثورة سنة 1969 من أجل تحرير الاقتصاد الوطني من هيمنة قطاع النفط. كما أن الخطة الثلاثية تسعى إلى: «إيجاد حلول للتفاوت في توزيع الدخل المحقق، سواء كان هذا السعي من خلال امتلاك القطاع العام للعديد من عناصر الإنتاج أو من خلال الضريبة

التصاعدية أو التوسع في تقديم خدمات التنمية الاجتماعية. وفي أثناء تنفيذ هذه الخطة، تمّ إصدار قوانين من أجل توسيع قاعدة القطاع العام ووسائل الإنتاج»[5].

تمكن مخطط التحول الاقتصادي والاجتماعي (1976 ـ 1980) من تحديد إطار عمل القطاعين العام والخاص. وقد ظهر ذلك من خلال توزيع تشكيل الرأسمال الثابت الذي خطط له القطاعان خلال سنوات تنفيذ المخطط كما يلي:

أ ـ حصل القطاع العام على نسبة 86,6 في المئة من مجمل حجم الاستثمارات، والقطاع الخاص على نسبة 13,4 في المئة منه.

ب ـ بلغت الحصة النسبية للقطاع العام من الاستثمارات المخصصة للزراعة 93,1 في المئة في مقابل 6,9 في المئة للقطاع الخاص.

ج ـ أما قطاع الصناعة، فإن نسبة الحجم الاستثماري المخصص له إلى الحجم الكلي بلغت 19,2 في المئة نال القطاع العام منه نحو 97,7 في المئة بينما لم ينل القطاع الخاص سوى 2,3 في المئة ويرجع ذلك إلى الرغبة في تدعيم النمو الصناعي. ونظراً إلى حاجة الصناعة لرؤوس أموال كبيرة وتضمنها نوعاً من المخاطرة تجعل القطاع الخاص لا يجرؤ كثيراً على خوض هذا الميدان، خصوصاً في أول فترة النمو، وكان لا بد للقطاع العام أن يكون رائداً في هذا المجال. ويمثل هذا التوجه التعليل الذي جاءت به الخطة لكي يهيمن القطاع العام على الصناعة.

د ـ حصل قطاع المواصلات والاتصالات على 18,9 في المئة من مجمل الاستثمارات الموزعة بين القطاعين العام والخاص (15,3 في المئة للقطاع العام و3,6 في المئة للقطاع الخاص).

هـ ـ أما بالنسبة إلى قطاع الإسكان الذي يسبّب مشكلة في كل بلدان العالم، فقد سعت الدولة، في محاولة منها لخدمة كل المواطنين إلى تغيير نظام

(5) الجماهيرية العربية الليبية، أمانة التخطيط، مخطط التغيير الاقتصادي والاجتماعي، 1386/1400هـ ـ 1976/ 1980، ص11 ـ 18.

الإسكان القديم غير المناسب للعديد من الناس وإقامة تجمعات سكنية موزعة. ولهذا الغرض، كان من الضروري أن تفوق مساهمة القطاع العام في بناء المنازل مساهمة القطاع الخاص على الرغم من حصول هذا القطاع الأخير على إعانات مالية من الدولة بدون فوائد لبناء المنازل، وحصل قطاع ملكية المنازل على 15,2 في المئة من مجمل الاستثمارات موزّعة بين القطاعين العام والخاص (9,7 في المئة للقطاع العام و5,5 في المئة للقطاع الخاص).

و - أما في ميدان المالية والتأمين والعقارات والخدمات، فقد حصل القطاع الخاص على 0,1 في المئة من مجمل الاستثمارات المخصصة للقطاع العام.

2 - وقد ترافقت التطورات التي شهدها الاقتصاد مع إصدار مجموعة من القوانين التي تؤكد هيمنة القطاع العام ومؤسساته، ونذكر منها على وجه الخصوص:

- القانون رقم 31 لسنة 1970 المتعلق بشركات التأمين والذي يهدف إلى توفير السيطرة التامة على هذه الشركات.
- القانون رقم 86 لسنة 1975 المتعلقة بتنظيم تجارة السيارات وتوزيعها وقطع الغيار حيث اقتصرت على ست شركات (أدمجت في اثنتين فقط).
- القانون رقم 87 لسنة 1975 المتعلق بتنظيم أعمال الوكالة التجارية حيث أصبحت ممارسة هذه النشاطات مقتصرة على الشركات والمؤسسات الشعبية.
- قرار مجلس الوزراء الصادر في 24 نيسان/أبريل سنة 1975 للنظام الأساسي للشركة الوطنية العامة للنقل البحري.
- قرار مؤتمر الشعب العام في دور انعقاده الأول لسنة 1976 بتأميم التجارة الخارجية.
- قرار مؤتمر الشعب العام في دور انعقاده الثاني لسنة 1976 المتعلق

بإقامة الجمعيات التعاونية الاستهلاكية، والقانون رقم 60 لسنة 1976 المتعلق بالجمعيات التعاونية الاستهلاكية.

- قرار المؤتمرات الشعبية الأساسية الذي صاغه مؤتمر الشعب العام في دور انعقاده الثالث عام 1977 بالتوسع في إنشاء الأسواق التجارية.
- قرار اللجنة الشعبية العامة بتاريخ 15 تشرين الثاني/نوفمبر 1977 المتعلق بالسماح بإقامة شركة مساهمة لنقل البضائع.
- القانون رقم 4 لسنة 1978 لتحديد بعض الشروط للملكية العقارية وتعديلاته.
- قرار اللجنة الشعبية العامة في 6/5/1975 بقصر استيراد السلع والبضائع على المؤسسات والشركات والمنشآت العامة.
- قرار اللجنة الشعبية العامة بتاريخ 29/12/1979 المتعلق بقصر التوزيع بالجملة على الشركات والمؤسسات العامة وفتح مراكز لهذا الغرض في كل بلديات الجماهيرية.
- قرارات اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد التي استهدفت تحقيق السيطرة التامة على توزيع الملابس والأقمشة والأحذية والأدوات المنزلية وقطع الغيار ومواد البناء بتاريخ 28/3/1981 واللحوم بتاريخ 30/4/1981 والبقالة بتاريخ 31/8/1981.
- قرار المؤتمرات الشعبية الأساسية في دور انعقادها العادي الثالث لسنة 1982 طبقاً لما صاغه مؤتمر الشعب العام في دورته العادية الثانية لسنة 1983 لسنّ قانون ينظّم التجارة على أساس ما يلي:

1 - منع الأفراد من التداول التجاري داخل الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية، سواء على شكل نشاط فردي أو أي شكل آخر.

2 - تنظيم التجارة من خلال الأسواق الشعبية:

- قرار المؤتمرات الشعبية الأساسية في دور انعقادها العادي الثالث لسنة 1982 وفقاً لما صاغه مؤتمر الشعب العام في

دورته العادية الثامنة لسنة 1983 بشأن قيام الشركة العامة للتسويق الزراعي بشراء المنتجات الزراعية من المزارعين وفقاً لقدراتها وإمكاناتها.

- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 934 لسنة 1985 بإنشاء الشركة العامة لتصنيع قطع الغيار.
- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 184 لسنة 1986 بتعديل المادة (8) من القرار الصادر ببعض الأحكام الخاصة بتنظيم إجراءات تمليك المساكن وإدارتها.
- القانون رقم 7 لسنة 1986 المتعلق بإلغاء ملكية الأراضي.
- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 519 لسنة 1987 المتعلق ببعض الضوابط الخاصة بمنح القروض السكنية.
- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 407 لسنة 1987 المتعلق بإجراءات القيود المحاسبية من أجل تطبيق مقولة: «**شركاء لا أجراء**»..
- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 356 لسنة 1987 بشأن شركات النقل العام للركاب في البلديات.
- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 359 لسنة 1988 المتعلق بتنظيم نشاط النقل السريع للحافلات المتوسطة الحجم في بعض البلديات.

3 - وبالتالي أصبحت مهمة التصنيع، وفقاً لتطبيقها العملي، مسؤولية الدولة لا الأفراد، عندما أنشئت المؤسسة العامة للتصنيع وما تبعها من مؤسسات وشركات هيمنت على نشاط الصناعة. وقد أدّى ذلك إلى دعم وحماية العديد من المصانع بغضّ النظر عن جدواها من الناحية الاقتصادية أو المالية.

من الممكن تفهّم سبب وجود القطاع العام وتبريره من أجل التحكم والمراقبة في عدة حالات تفرضها ظروف صعبة، منها ضرورة المراقبة والتحكم

في أهم الموارد الطبيعية وغير المتجددة، مثل النفط، إلى فرض سيطرته في العديد من الحالات أو بسبب اعتبارات مماثلة لتلك المذكورة من أجل تبرير الاحتكارات الطبيعية عندما يفشل القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع الرئيسية مثل محطات توليد الكهرباء أو في توفير الخدمات البريدية والهاتفية. يمكن رد وجود القطاع العام أيضاً إلى اعتبارات مرتبطة بتحقيق العدالة الاجتماعية، إلخ. أما هيمنة الدولة والاضطلاع بمهمة توفير خدمات التوزيع، والتجارة بالجملة والتجزئة، والاستيراد والتصدير التي قامت فيها الدولة بدور مهم كما في صناعات المواد الغذائية، فيمكن تبريرها من خلال طبيعة الإدارة الاقتصادية الصادرة عن النظام الاقتصادي نفسه.

ومهما كان سبب سيطرة القطاع العام في الماضي، ينبغي على القطاع العام أن يقوم بدوره حيث يوفر البنية التحتية الضرورية لتسريع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومعدلات النمو الاقتصادي ورفع مستوى الحياة الاقتصادية للأفراد.

الفترة المتراوحة بين 1990 ـ 1999:

انفتح الاقتصاد المحدود إلى حد ما خلال هذه الفترة. إذ سمح للقطاع الخاص بالمشاركة في بعض الميادين من قبيل التجارة وبعض الصناعات الخفيفة والصيد. سنّت بعض القوانين وأصدرت بعض القرارات في هذا الإطار مثل القانون رقم 9 لسنة 1992 الخاص بممارسة النشاط الاقتصادي. إلا أن هذا الانفتاح ظهر بشكل غير منظم، مثل وجود المؤسسات الاحتكارية التي تدعمها القوانين من أجل أن تستمر في احتكارها وتوسع إطار نفوذ بعض المؤسسات إلى حد جعلها تسيطر على العديد من السياسات والقرارات التي تؤثر في أسس الاقتصاد، فأدّى ذلك بالتالي إلى التسبب في العديد من النتائج المعاكسة. والأكثر من ذلك، لا يزال العديد من النشاطات الاقتصادية خاضعاً لعدد كبير من المعايير والقيود، مما تسبب في إحداث سوق سوداء ورشوة وتضخم. وأدّت السياسات الاحتكارية التي تبنّتها بعض الهيئات العامة إلى ارتفاع الأسعار وتراجع الجودة نتيجة لغياب المنافسة.

وفي هذا المجال، يمكننا أن نورد بعض القوانين التي سنّت خلال هذه الفترة والتي أدّت إلى تشويه المنافسة وكبحها كما تسبّبت في تقييد حركة الرساميل، وبالتالي إلى الحدّ من النمو الاقتصادي بشكل عام كما يلي:

- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 242 لسنة 1999 الخاص بتنظيم استيراد السلع وتوزيعها.
- قانون المصارف والعملة والإئتمانات رقم 1 لسنة 1993.

وسنعالج هذه المواضيع في أماكن لاحقة من هذا البحث.

إن الخبرة المكتسبة خلال السنوات الثلاثين الأخيرة تشير إلى ضخامة الاستثمارات الموظفة في القطاعات المختلفة والتقدم المحرز في تأمين البنية التحتية للاقتصاد. ولكن ظهر العديد من المشكلات خلال السنوات العشر الأخيرة وتفاقمت، وقد كانت بشكل عام مرتبطة بطبيعة الأداء الاقتصادي الذي يسيطر عليه القطاع العام والذي يشيع اعتماده في الدول العربية، على الرغم من اختلاف حدة هذه المشكلات في كل منها، وطبيعة اقتصادها. وقد تسببت سيطرة القطاع العام وتأثيرات سيطرة الدولة على النشاط الاقتصادي وبالتالي على المبادرة الفردية في ظهور عدد من المشاكل التي اعتبرت انعكاساً أو نتيجة لهذه السيطرة. ومن هذه المشاكل نذكر ما يلي:

إساءة استخدام الموارد الاقتصادية:

إن إساءة استخدام الموارد الاقتصادية تتجسّد بشكل عام في عدم الحصول على أفضل المداخيل من استغلال الموارد الطبيعية والبشرية والمادية نتيجة لانعدام الاستخدام الأمثل لهذه الموارد. وهو ما يظهر في الواقع العملي بأساليب مختلفة على النحو التالي:

أ - توجيه جزء من الموارد البشرية أو المادية نحو نشاط اقتصادي معيّن فيما تظهر فرصة أخرى لاستخدام هذه الموارد من أجل تحقيق معدلات دخل أفضل من التي يمكن تحقيقها من خلال نشاط اقتصادي مماثل. وينتج من ذلك حرمان المجتمع من هذه الفرصة وحرمان الفوائد القصوى التي

يمكن أن يحصل عليها من هذه الموارد (المحدودة إلى حد ما).

ب - توظيف الموارد البشرية (عنصر العمالة) في مجالات إنتاجية أو في مجال الخدمات دون تحقيق الاستغلال الأمثل من كل الموارد البشرية المتوافرة أو استخدامها بمعدلات أدنى من تلك التي كان يتم تصورها.

ج - ونتيجة انعدام أو نقص المعلومات حول فرص التوظيف، تظلّ بعض الموارد الإنسانية أو المادية عديمة الجدوى. ويحدث هذا الأمر عند وجود فرص للاستفادة من التوظيف.

د - انخفاض القدرات الإنتاجية للوحدات الاقتصادية لأسباب متعلقة بالإدارة أو التمويل أو التسويق، مثل فشل المصانع في تحقيق أهداف الإنتاج أو خفض معدلات الإنتاج (المحققة) في ما يخصّ قدرات الإنتاج التخطيطي (أو أقصاه).

ويؤدي كل ذلك إلى فقدان المجتمع للمداخيل، ما يمكن تحقيقه في حال كانت الموارد الاقتصادية مستخدمة بشكل أفضل أو يعبّر عنها من خلال فجوة الإنتاج. وفي الوقت ذاته، يؤدي أيضاً إلى فقد أو خسارة هذا المورد عندما لا يكون استخدامه يحقق إضافة صافية لموارد الأفراد أو المجتمع، كما هو الحال في ميدان استخراج النفط من باطن الأرض، وتحويل الثروة الموجودة في باطن الأرض المرافقة له إلى ثروة مالية فقط.

وفي هذا المضمار، يبرز السؤال التالي: كيف يمكن الاستخدام السيّئ للموارد الاقتصادية نتيجة لهيمنة الدولة (وفقاً لما تمثّله في القطاع العام) أن يؤثر على النشاط الاقتصادي؟ تكمن الإجابة على هذا السؤال في إدراك طبيعة/أسلوب إدارة الموارد الاقتصادية في المجتمع. إن الأسلوب البيروقراطي للإدارة، والاعتماد على أساليب التخطيط المركزية وإهمال المؤشرات الخاصة بتخصيص الموارد المستخدمة في اقتصاد السوق، ولا سيما مؤشرات الأسعار، علماً أن تطبيق الخطة الموضوعة مسبقاً وتنفيذها وفق الأولويات التي تفرضها السياسات الاقتصادية والاجتماعية قد تؤدي بالتأكيد إلى متابعة تنفيذ المشاريع دون أن توفّر أرباحاً للمجتمع، أو الموافقة على بعض المشاريع، بغضّ النظر

عن الأرباح الاقتصادية، أو دعم وتمويل العديد من المشاريع غير المربحة أملاً في نجاحها في المستقبل. وكل ذلك يعني عملياً هدراً للموارد الاقتصادية المتوافرة للمجتمع والمتميزة بطبيعة صعبة بشكل عام. وعندها نشهد إدارة سيئة للموارد الاقتصادية. وتوضيحاً لما سبق، نذكر بعض الأمثلة الواردة في تقارير الجهاز الشعبي للرقابة والمتابعة الشعبية بالإضافة إلى دراسات أجريت على بعض القطاعات الاقتصادية.

أولاً: في القطاع الصناعي الذي خصصت له استثمارات تفوق 4315 مليون دينار ليبي، بما فيه أكثر من 250 مصنعاً، تستخدم أكثر من 47000 منتج (عامل). يلاحظ أنه باستثناء 17 سلعة منتجة محلياً تحقق إنتاجاً يفوق 60 في المئة من القدرة الإنتاجية القصوى للمصانع، فإنّ معدلات الإنتاج في صناعات أخرى تتراوح بين 9 و59 في المئة من القدرات القصوى المرسومة[6].

أيضاً، تراجعت الإنتاجية لبعض منتجات الصناعات الاستراتيجية خلال الفترة بين 1/1/1990 إلى 30/9/1990، مقارنة مع إنتاج سنة 1989. مثلاً، انخفض إنتاج هواتف قاريونس عام 1990 بنسبة 48 في المئة مقارنة مع سنة 1989. وانخفض كذلك إنتاج المصافي المختلفة بنسبة 73 في المئة سنة 1990 مقارنة مع سنة 1989، وبالتالي لم تتعدّ نسبة الإنتاج، ارتباطاً بالقدرة القصوى، نسبة 1 في المئة سنة 1990[7].

أما بالنسبة إلى الصناعات الخفيفة، فقد تدنى الإنتاج في 17 سلعة من أصل 31 أو 55 في المئة من إجمالي السلع. وتراوحت نسبة الإنتاج، ارتباطاً بالقدرة القصوى، لهذه الصناعات بين 3 في المئة كحد أدنى و81 في المئة كحد أقصى. وتراوحت نسبة المنتج إلى الإنتاج المقرّر تحقيقه بين 4 في المئة و112

(6) الجهاز الشعبي للمتابعة، التقرير السنوي المقدم إلى المؤتمرات الشعبية الأساسية في دور انعقادها الثاني، سنة 1989، ص 4.

(7) اللجنة الشعبية العامة للرقابة والمتابعة الشعبية، التقرير السنوي العام المقدم إلى المؤتمر الشعبي الأساسي في دور انعقاده الثاني، سنة 1995. ص 54.

في المئة حتى 30/ 9/ 1990[8]. وفي محاولة لتصحيح وضع المصانع وإنتاجيتها المتدهورة، تدخلت الدولة للتأثير على هذه العوامل مستخدمة العناصر التالية:

1 ـ التصفية

2 ـ التأميم

3 ـ نقل الملكية.

الجدول رقم (2 ـ 1)

المصانع التي لا تزيد قدراتها الإنتاجية القصوى على 30 في المئة من القدرة القصوى لغاية 30/ 9/ 1999

المصنع	نسبة الإنتاج المحقق إلى القدرة القصوى (النسبة المئوية)
1 ـ الصناعات الخفيفة:	
مصنع فاكهة في الجبل الأخضر	13
مصنع معجون الطماطم، سبها	0
مصنع فاكهة، درج	1
مصنع تمر	26
مصنع النهضة الزراعي، الزاوية	10
مصنع الخضار والفاكهة، الزاوية	4
مصنع شراب التمر، الخمس	24
مصنع استخراج زيت الزيتون وتصفيته، السبيعة	7
مصنع صفائح القصدير	0
مطحنة طبرق	8
الفرن الآلي، طرابلس	6
الفرن الآلي، مصراتة	28

(8) المصدر السابق نفسه، ص64.

تابع

المصنع	نسبة الإنتاج المحقق إلى القدرة القصوى (النسبة المئوية)
مصنع رقاقات تكسية الجدران، غريان	29
مصنع الزجاج المسطح	27
مصنع ملابس، درنة	27
مصنع علب الكرتون، ناصرية	23
مصنع بلاستيك، بنغازي	21
مصنع بلاستيك، بيضاء	12
مصنع غازات، طرابلس	26
مصنع الآجر الأحمر، السواني	2
مصنع الأمل لماكينات الغسيل، طرابلس	0
مصنع برادات، الرجبان	0
2 ـ صناعات استراتيجية:	
مصنع اسمنت، المرقب	0
مصنع جبص، السواني	22
مصنع أعمال معدنية، طرابلس	12
مصنع كلس، سوق الخميس	19
مصنع فلاتر، طرابلس	5
مصنع كلس، بنغازي	10
مصنع الآجر الأحمر، بنغازي	5
مصنع القوالب الإسمنتية، بنغازي	14

المصدر: الجهاز الشعبي للمتابعة، التقرير السنوي الذي عُرض على المؤتمر الشعبي في دورته العادية الثانية لسنة 1989، ص 20 ـ 31.

ونتج عن ذلك نقل ملكية 31 شركة منتجة إلى القطاع الصناعي، وبلغ الاستثمار في هذا القطاع حوالى مليار دينار، ووصل عدد العاملين فيه إلى (44000) منتج/عامل، ولكن الإنتاجية المتدهورة لا تزال تشكل مرضاً دائماً

يبدو أن المصانع والشركات العاملة عاجزة عن التغلب عليه. ويبدو الأمر واضحاً من الجدول (2 ـ 2)، المتعلق بأهم الشركات العاملة في القطاع الصناعي خلال الفترة بين 1/ 1/ 1999 و 30/ 6/ 1999[9].

الجدول رقم (2 ـ 2)
أهم الشركات العاملة في القطاع الصناعي
خلال الفترة 1/ 1/ 1999 ـ 30/ 6/ 1999

الشركة	النسبة المئوية
الشركة الوطنية للنسيج	60
الشركة العامة للأثاث	60
الشركة الوطنية لصناعة المقطورات	54
الشركة الوطنية للصابون ومواد التنظيف	33
شركة أمان لصناعة الإطارات والنضائد	33
الشركة العامة للأنابيب	33
الشركة العربية لتصنيع وتعبئة المشروبات	28
الشركة الوطنية لصناعة المواد الغذائية	24
الشركة العامة لصناعة الورق	20
الشركة العامة لصناعة اللدائن والإسفنج الصناعي	12
الشركة الليبية للجرارات	5

يلاحظ بشكل عام غياب التخطيط المتكامل لتحديد حاجة الاقتصاد الوطني للمصانع والوحدات الإنتاجية للصناعات الخفيفة في أثناء تطوير وتوسيع نطاق المصانع الحالية أو عند بناء مصانع جديدة. وبالإضافة إلى ذلك، لوحظ أيضاً انتقاء عشوائي لمواقع بعض المصانع وانعدام التنسيق بينها على مستوى التخصص وانعدام التكامل البيئي بين هذه المشاريع.

(9) دراسة تقييمة لقطاع الصناعة. تقرير غير منشور، اللجنة الشعبية العامة لجهاز الرقابة الشعبية، سنة 1999.

وقد ظهر في مجال الزراعة بأنّ القطاع الزراعي فشل في تحقيق أهدافه، علماً ان هذا القطاع يحظى بحوالى 17,2 في المئة من مجمل الاستثمارات في الاقتصاد الوطني خلال الفترة 1970 ـ 1990. وعلى الرغم من ذلك، لوحظ انخفاض مستوى الإنتاج في معظم مشاريع القطاع المعنية التي عجزت عن تحقيق أهدافها ولا سيما الاكتفاء الذاتي الذي لم تتعدَّ نسبته 21 في المئة[10].

ومن خلال متابعة المشاريع البالغ عددها 175 مشروعاً والمتعلقة بقطاع الزراعة الذي بلغت توظيفاته الإجمالية 261,1 مليون دينار ليبي، يُلاحظ بأن 98 مشروعاً قد توقف عن العمل أي نسبة 56 في المئة من المشاريع. ولم يبدأ العمل بعد في 18 مشروعاً.

وعلى غرار القطاعات الأخرى، تعرّض القطاع الزراعي إلى محاولة تصحيحية لإعادة تنظيم مشاريعه وإعادة النظر في المشرفين عليه. ولذلك نُقلت بعض المشاريع إلى وزارة الثروة الحيوانية فيما تمت خصخصة بعض المشاريع الأخرى.

ويشير الوضع الحالي إلى أن حوالى 60 في المئة من المشاريع الخاصة بالقطاع الزراعي قد توقفت عن الإنتاج تماماً أو بشكل شبه كامل[11].

وقد انعكس هذا الوضع بوضوح على تطور حصة الفرد من المنتجات الحيوانية والخضار خلال السنوات بين 1990 و1997 فغاب بالتالي أي تحسّن في نصيب الفرد، وبيّن في بعض الأحيان خفضاً كما هو مبيّن في الجدول رقم (2 ـ 3)[12]:

(10) المرجع السابق ذاته، ص4،

(11) تقرير الجهاز الشعبي العام للرقابة الشعبية لسنة 1998، ص33.

(12) الهيئة العامة للتوثيق (مكتب الإحصاءات، 1999، ص42).

الجدول رقم (2 ـ 3)
حصة الفرد من المنتجات الحيوانية والخضار
(خلال السنوات 1990 ـ 1997)

الإنتاج	الوصف	العام 1990	العام 1997
الخضار	كيلوغرام / فرد	202,7	215,0
الفواكه	كيلوغرام / فرد	61,9	93,5
زيت الزيتون	كيلوغرام / فرد	31,0	29,0
اللحوم	كيلوغرام / فرد	29,8	33,7
الحليب	ليتر / فرد	43,4	41,1
البيض	بيضة / فرد	173,4	160,8

وقد تبيّن سوء انتقاء مواقع الآبار الارتوازية في هذه المشاريع فتعرّضت بالتالي إلى الشح والخراب وإساءة الإستخدام. كما لوحظ أن تنفيذ بعض المشاريع قد تمّ بدون إنشاء منافع إضافية لها، ما أدى إلى صعوبة في استخدامها[13].

أما بالنسبة إلى مراكز تربية الماشية، فقد لوحظ أن بعضها أقيم في مناطق تفتقر إلى المياه وابتعادها عن أماكن إنتاج العلف، ولذلك اضطرت، في آخر المطاف، إلى إغلاق أبوابها. كما خُفض الإنتاج في بعض المشاريع، جراء دمجها مع شركات للإنتاج الزراعي والحيواني في بعض البلديات[14].

ثانياً: لوحظ في بعض الشركات سوءاً واضحاً في إدارة الموارد. فعلى سبيل المثال، تبيّن في «الشركة الوطنية للماشية واللحوم» وجود معدلات مرتفعة من النفوق بين الماشية خلال السنة المالية 1989. وارتفع عدد النافق إلى 12054 رأس ماشية خلال النصف الثاني من السنة ذاتها. ويضاف إلى

(13) المرجع السابق، ص47.

(14) المرجع السابق، ص49.

ذلك وجود العديد من الماكينات والمعدات المعطلة وانعدام الصيانة اللازمة ما يؤدي إلى توقفها وبالتالي خسارة قيمتها[15].

أما بالنسبة إلى الشركة العامة للشحن، فقد بلغ معدل الشاحنات المعطلة بالنسبة إلى العدد الإجمالي حوالى 45 في المئة نتيجة لغياب الصيانة الضرورية وغياب عدد المختصين المناسب والورشات التقنية المتخصصة[16]. وقد لوحظ أن معظم شركات نقل الركاب في البلديات تعاني من نقص حاد في الحافلات والمعدات الضرورية للصيانة وقطع الغيار، مما أجبر بعضها على تفكيك القطع من بعض الحافلات المتوقفة عن العمل واستعمالها في الحافلات المعطلة. كما تبيّن، في بعض الشركات، وجود مخزون من قطع الغيار لم يعد صالحاً للاستخدام بسبب فقدان أنواع هذه الحافلات من الأسواق.

وتعطي شركات النقل الداخلي دليلاً واضحاً على سوء استخدام هذا القسم من النشاط الاقتصادي من خلال التحقق من عدد الحافلات المعطلة أو تلك الخاضعة للصيانة نسبة إلى المستخدمة.

ثالثاً: على الرغم من الإمكانيات التي يتمتع بها قطاع النفط إلا أنه ظلّ يتعرض لنفس المشاكل التي واجهتها القطاعات الأخرى نتيجة لسوء الإدارة وطابعها المركزي والبيروقراطي. وقد انعكس هذا الوضع سلباً على الشركات النفطية في ميداني التنقيب والإنتاج.

وقد لوحظ أيضاً انخفاض نسبة الإنتاج في بعض مصانع شركات النفط. حيث تدهورت نسبة الإنتاج في وحدة الأسفلت في شركة الزاوية إلى حوالى 30 في المئة من المستوى المتوقّع. ولم ترتفع نسبة الإنتاج في وحدة الأسفلت في شركة بنغازي عن 41,7 في المئة من الإنتاج المتوقع وعن 41,5 في المئة من إنتاج النفط الثقيل/ السولار[17].

(15) المرجع السابق، ص86 ـ 87.
(16) المرجع السابق، ص49.
(17) المرجع السابق، ص46.

الجدول رقم (2 ـ 4)

الحافلات المعطلة لدى شركات الركاب

الشركات والبلديات	الحافلات المستخدمة	الحافلات المعطلة والخاضعة للصيانة	النسبة المئوية للحافلات المعطلة
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية طرابلس	98	200	67
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية الزاوية	9	22	71
الشركة الجنوبية لنقل الركاب ـ سبها	38	35	48
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية الجبل الأخضر	8	10	56
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية النقاط الخمس	15	0	40
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية خليج سرت	15	20	57
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية بنغازي	20	85	81
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية البتنان	5	3	37
الشركة العامة لنقل الركاب ـ بلدية الكفرا	8	2	20
المجموع	222	392	64

المصدر: الجهاز الشعبي للمتابعة، التقرير السنوي، المرجع السابق، ص 119.

ومع تدني الإنتاج التدريجي في مصانع ومؤسسات اقتصادية أخرى، فإن الإبقاء على عدد العاملين فيها على حاله أو زيادته في بعض الحالات، يعتبر مؤشراً واضحاً على تدنّي إنتاجية العمل كمصدر اقتصادي. ومع ذلك، يجدر بنا أن نذكر بأن بعض الدراسات التي أجريت على بعض المصانع أشارت إلى تدني مستوى إنتاجية اليد العاملة سنة بعد أخرى[18].

(18) أمانة اللجنة الشعبية العامة للصناعة (GPC)، «أسباب انخفاض الطاقة الإنتاجية وارتفاع الأسعار»، دراسة تقييمية لبعض المصانع في بلديات بنغازي والجبل الأخضر والبطنان ـ شهر أيار/مايو، 1981، ص3.

وعلى الرغم من كل ذلك، بقيت مكافآت المنتجين ورواتبهم ثابتة ولم تتأثر بخفض الإنتاجية. وفي ذلك مثال واضح على سوء إدارة الموارد الاقتصادية.

البيروقراطية، الرشوة، المحسوبية والفساد الإداري:

لا تظهر البيروقراطية وما يرافقها من مظاهر، الرشوة والمحسوبية والفساد الإداري، عند صعوبة اتخاذ قرارات بالتنفيذ والمتابعة، لأسباب مرتبطة بإصدار هذه القرارات أو تنفيذها أو محاذيرها أو أهميتها، بل لارتباطها بالقنوات الكثيرة التي ينبغي أن تمرّ بها هذه القرارات والشروط الواجب تحقيقها من أجل التنفيذ المحتمل لها، وتكون معظم هذه الشروط غير ضرورية أو مبالغاً فيها نتيجة للطبيعة الإدارية السائدة والمسؤوليات غير الواضحة وقدرات الموظفين في الآلية الإدارية أو الخلاف الإداري.

وعندما يستحيل إصدار القرارات وتنفيذها في المهلة المحددة وكما تتطلبه طبيعة الإدارة المستخدمة، يحاول الأفراد إتّباع كل الوسائل والطرق لتحقيق مصالحهم المختلفة. وتشمل هذه الوسائل التي يمارسها الأفراد الرشوة والمحسوبية والتحيّز، مما يؤدي إلى الفساد الإداري في مختلف القطاعات.

يراقب الجهاز الشعبي للمتابعة مختلف الهيئات العامة وتسجّل الانتهاكات وتُعلم بالظواهر والممارسات الكثيرة كما ذكرت في مختلف التقارير على النحو التالي[19]:

1 ـ ظاهرة التزوير والوساطة والمحسوبية والرشوة واستغلال المناصب لمآرب خاصة.

2 ـ ظاهرة اللامبالاة وانعدام الجدية وإهمال الواجبات.

يعتبر الجهاز أن الأسباب التي نجمت عنها هذه الظواهر، فشل المسؤولين

(19) الجهاز الشعبي للمتابعة، التقرير السنوي الذي عرض على المؤتمر الشعبي الأساسي خلال دورته العادية الثانية، 1989، ص3.

في تطبيق القوانين ومراقبة مرؤوسيهم، بالإضافة إلى فشلهم في الحفاظ على النظام والانضباط في معظم هذه المؤسسات.

ومن ناحية أخرى، ذكر الجهاز أسباباً تعود إلى طبيعة الإدارة والطريقة المعتمدة فيها لتوفير الضروريات المختلفة، سواء كانت سلعاً استهلاكية أو إنتاجية، مثل طريقة تحديد موازنة الاستيراد التي يعتمد إنجازها على العملة الأجنبية المتوافرة أو تخصيصها بالعملة الأجنبية، وغالباً ما كانت هذه الوسائل تتعارض مع الطلب على الاستيراد. وبالتالي، فإن أي فشل أو تباطؤ في تحقيق موازنة الاستيراد، سواء كانت ناتجة من أرقام غير دقيقة مذكورة فيها وعدم تناقضها مع الطلب الفعلي، أو من الصعوبة في الحصول على الائتمانات اللازمة لتحقيق الموازنة لأسباب إدارية أم مركزية أو نتيجة لعدم توافر العملة الأجنبية في المرتبة الأولى، سيؤدي إلى إعاقة الإنتاج أو التسبب في نقص بعض السلع في الأسواق، وينجم من ذلك بالتالي ظهور وانتشار ظواهر اجتماعية غير مرغوب فيها، مثل الوساطة والمحسوبية، إلخ. ويضاف إلى ما سبق الصعوبات والمشاكل المالية التي تعترض المستوردين في الأجهزة التجارية والصناعية أو أجهزة الخدمات.

يشير تقرير الجهاز إلى أن «المصالح الاجتماعية تتطلب تصحيح هذا الخطأ الاقتصادي، ومن شأن معالجة الظواهر المذكورة في تقرير الجهاز أن تسهم في تحقيق هذا الهدف».

وفي الإشارة إلى وجود ظواهر مثل الفساد الإداري، نورد بعض الأمثلة الواردة في تقارير الجهاز الشعبي للمتابعة كما يلي:

أ - تم ضبط 12526 (اثنا عشر ألفاً وخمسمائة وستة وعشرون) حالة تسيّب إداري (غياب) خلال الفترة من 1/1/1990 حتى أيلول/سبتمبر 1990.

ب - إصدار قرارات إدارية (تعيين، نقل، ترقية، استغناء عن الخدمات) تتعارض مع القوانين الفعلية.

ج - دفع رواتب بعض الموظفين أثناء تغيبهم عن عملهم، أو منحهم إجازات مدفوعة.

د ـ إساءة توزيع العمل بين الموظفين في بعض الأقسام وعدم تعيين الموظف المناسب في المكان المناسب.

ولفت الجهاز الانتباه إلى بعض المسائل الخطيرة التي تمّ التحقيق فيها مثل التفاقم الدائم في العجز المالي وحالات الاختلاس التي بلغت حوالى 5 ملايين دينار ليبي بالإضافة إلى 14 مليوناً وخسائر أخرى ناجمة عن هدر الأموال العامة والمنقولة ومن التلاعب في تنفيذ العقود الإدارية وتخصيص العقارات والمصارف والسماسرة العاملين في الأسواق والتخزين الخاطىء والخسارة بسبب الحرائق.

انخفاض مستويات الكفاءة الإنتاجية وارتفاع تكاليف الإنتاج وانخفاض الجودة:

تعتبر ظاهرة تدني مستويات الإنتاجية وارتفاع أسعار الإنتاج وانعدام الجودة نتيجة حتمية لسوء استخدام الموارد الاقتصادية من جهة وللبيروقراطية والفساد الإداري من جهة أخرى. وتمثل كل هذه الظواهر مؤشرات عن سوء الإدارة الاقتصادية الذي لا يمكن التخلص منه إلا بإدخال إصلاح جذري عليها.

على سبيل المثال، يلاحظ من دراسة تكاليف الإنتاج في بعض الشركات المرتبطة بقطاع الصناعات الاستراتيجية، «مثل شركة الشاحنات»، و«مجمّع أبو كماش» و«الشركة الوطنية لصهر المعادن»، أن معظم المنتجات الوطنية/المحلية مرتفعة التكلفة مقارنة مع منتجات مشابهة مستوردة. وتُعزى بشكل رئيسي إلى الأسباب التالية[20]:

أ ـ إقامة بعض الصناعات دون القيام بدراسات جدوى اقتصادية وفنية مناسبة.

ب ـ إنخفاض قدرة التشغيل مقارنة مع الطاقة الإنتاجية والعمل في معظم المصانع لفترة عمل واحدة (مقارنة مع ما ينبغي أن تكون عليه)، مما يؤدي إلى انعدام في الاستغلال الأقصى للآلات.

(20) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص54 ـ 55.

ج ـ النقص الواضح في بعض أجهزة التشغيل وندرة قطع الغيار والفشل في الإبقاء على أعمال صيانة فاعلة بمختلف أنواعها.

د ـ النقص في برامج التدريب والتأهيل في الوحدات الإنتاجية وارتفاع معدل اليد العاملة في الإدارة ومجال الخدمات، مقارنة مع العاملين في الإنتاج، والاعتماد على نطاق واسع على اليد العاملة الأجنبية.

هـ ـ عدم الاهتمام بنظام حسابات التكاليف ووضع الميزانيات التقديرية.

وقد بيّنت دراسات تقييمية لبعض المصانع في بلديات بنغازي والجبل الأخضر والبطنان الأسباب التي تؤدي إلى خفض القدرة الإنتاجية وارتفاع التكاليف وقد شملت 21 مصنعاً بلغت كلفة بنائها الإجمالية حوالى 333 مليون دينار ليبي وتستخدم حوالى 6300 منتج (عامل) وقد تمّ بناء 95 في المئة منها بين 1975 و1989. تعاني معظم المصانع من مشاكل عدة انعكست انعكاساً مباشراً أو غير مباشر على القدرة الإنتاجية المتدنية وتكاليف الإنتاج المرتفعة. وقد رشّح عن تحليل للبيانات الخاصة بالإنتاج الفعلي خلال السنوات 1983 ـ 1988 أن قدرة التشغيل في هذه المصانع لم يتعدَّ 50 في المئة من قدراتها المتوافرة. كما أن نسبة استغلال القدرة (كفاية التشغيل) في العديد من المصانع لم تتعدَّ 30 في المئة. وكل ذلك يعني أن تكاليف الإنتاج ستظل مرتفعة إلا إذا صحّح الوضع في هذه المصانع وذللت كل المشاكل التي تتعرض لها[21].

يعرض الجدول رقم (2 ـ 5) بيانات عن استغلال القدرات الإنتاجية في المصانع التي خضعت للدراسة سنة 1988.

تُعزى أسباب خفض القدرات الإنتاجية في هذه المصانع وارتفاع تكاليف الإنتاج في آخر المطاف إلى مظاهر الفشل في مجموعة من العوامل المرتبطة بما يلي[22]:

(21) أمانة اللجنة الشعبية العامة للصناعة ـ المرجع السابق، ص 3.

(22) المصدر السابق، ص9 ـ 31.

الجدول رقم (2 ـ 5)

القدرات التصميمية القصوى والقدرات الإنتاجية ومعدلات الاستغلال في بعض المصانع لسنة 1988

المصنع	قدرة التصميم القصوى	القدرة الفعلية للإنتاج	معدل استغلال القدرات في المئة
مطحنة، المرج	60 ألف طن	10,780 طناً	18
مطاحن، بينينه	105 آلاف طن	18,212 طناً	17
مطحنة غلال طبرق	45 ألف طن	14,758 طناً	32,8
مصنع للعلف، بنغازي	288 ألف طن	154 ألف طن	53,8
مصنع للعلف، طبرق	192 ألف طن	108 آلاف طن	56
مصنع للعلف، الأبيار	56,700 طن	29,346 طناً	51,7
مصنع أسمنت، الهواري	مليونا طن	458,300 طن*	21
مصنع أسمنت، الفتايح	مليون طن	293 ألف طن**	29
مصنع للأنابيب الطولانية	40 ألف وحدة	16,938 وحدة	32
مصنع للأنابيب اللولبية	75 ألف طن	3,336 وحدة	4
مصنع أنابيب الري بالرش	6 ملايين م^3	3,140,896 م^3	52
مصنع للأوكسجين	504 آلاف م^3	307,765 م^3	61
مصنع للأسيتيلين	120 ألف كلغ	65,378 كلغ	54,5
مجمّع البطانيات، المرج:			
أ ـ البطانيات	475 ألف بطانية	199,216 بطانية	41,9
ب ـ الفرشات	500 ألف فرشة	96 ألف فرشة	19,3
مدبغة حديثة، بنغازي	6 ملايين قدم^2	1,780,000 قدم^2	29,6
مصنع الكابلات	8 آلاف طن	2,210 أطنان	28
مصنع الأسلاك الرقيقة	طنان	960 طناً	48
مصنع الألبان، الجبل الأخضر	—	—	—
مصنع العصير، البيضاء	6 ملايين علبة	2,087,736 علبة	34,8
مصنع المشروبات، بنغازي	8 ملايين علبة	1,321,660 علبة	16,5

(*) 1987.

(**) 1986.

أولاً: **المظاهر الاقتصادية:** عدم وجود دراسات الجدوى الاقتصادية التي تعتبر عنصراً من عناصر الكفاية الانتاجية.

ثانياً: **المظاهر المالية والمحاسبية:** عدم وجود الأنظمة المالية والمحاسبية في المصانع وعدم تطبيق الموازنات المقدّرة والخطأ في حساب التكاليف والتأخر في تحضير الحسابات النهائية.

ثالثاً: **المظاهر الإدارية:** كما سبق وتمثّلت في افتقار المصانع إلى مختلف متطلبات العمل الإداري، والتي يعاني معظمها من السيطرة المركزية في اتخاذ القرارات وتوفير المعلومات بالإضافة إلى مشاكل المسايرة في العمل والانضباط وسوء الإدارة في تخفيف التكاليف وانعدام استخدام مواصفات العمل.

رابعاً: **التخطيط المناسب لعمليات الإنتاج ومواده:** تفتقر معظم المصانع إلى إدارة للتخطيط والتطوير ولا تستخدم الموازنات المقدرة.

خامساً: **وسائل تسعير المنتجات وأنظمته:** يتم التسعير في معظم المصانع استناداً إلى مؤشرات لا تعكس تكاليف الإنتاج الفعلية (تكاليف التصنيع).

يضاف إلى ما سبق مجموعة من العوامل التي تؤثر تأثيراً مباشراً على مستوى الإنتاج المتدني أو أنها تكبحها بالإضافة إلى تكاليف الإنتاج المرتفعة وفقاً للجدول رقم (2 ـ 5).

1 ـ التأخر في إصدار الضمانات المالية وفتح الاعتمادات (الإئتمانات) نتيجة للإجراءات المصرفية المعقدة وسوء استخدام الاعتمادات المفتوحة والمشاكل المتعلقة بها مثل فرصة الحصول على أفضل الأسعار، وتشوّش خطة الإنتاج بسبب التأخر في إيصال المواد الخام وضرورات التشغيل.

2 ـ الأخطاء الميكانيكية والكهربائية الكثيرة الناتجة من التشغيل السيّىء والنقص في قطع الغيار.

ولوحظ أن بعض المنتوجات الصناعية لا تتطابق مع المواصفات المعيارية المعتمدة كما هي حال العلف، وضعف المراقبة الصحية في الوحدات الإنتاجية وإهمال التحليل الضروري[23].

قياس التضخم باستخدام مؤشر أسعار المستهلك:

يبيّن مؤشر أسعار المستهلك التغيرات الحاصلة في معيار أسعار مختلف السلع الاستهلاكية المتفق عليها خلال فترة من الزمن.

توزّع السلع المتفق عليها في الاقتصاد الليبي بالنسبة إلى السلع المذكورة في الاتفاقية والتي تشمل 7 مجموعات من السلع والخدمات المتعلقة بالأغذية والمشروبات والتبغ بنسبة 48,2 في المئة. أما نسبة الإسكان وملحقاته فتبلغ 12,2 في المئة، والملابس 8,9 في المئة، والنقل 4,3 في المئة، والخدمات الترفيهية والتعليمية والثقافية 11,05 في المئة، والعلاج الطبي والمصاريف الطبية 4,3 في المئة، والمصاريف الأخرى 3,2 في المئة.

وقد كيّفت هذه السلع الخاضعة للاتفاقية كي تتناسب مع أنظمة المحاسبة الوطنية و«التعديل الثالث للأمم المتحدة» الذي تمّ تحضيره استناداً للرقم المذكور للفترة بين 1982 و1991.

ويلاحظ أن هذا الرقم يشمل مدينة طرابلس فقط. ويستند محتوى هذا الرقم وتوازنه على المؤشر السابق لسنة 1964. ولذلك من الضروري أن يتم تعميمه داخل البلاد والمدن الرئيسية ذات الكثافة السكانية المرتفعة كي يتم تعميم نتيجة هذا التحليل والدراسة وإتمامها.

ويضاف إلى ما سبق ضرورة حدوث تغيرات في الموازنة القابلة للتطبيق لهذا الرقم والتغيرات في متوسط الاستهلاك والتغير الذي يحدثه مستوى المعيشة خلال العقود الثلاثة الأخيرة.

ويمكن بشكل عام متابعة نسبة نمو التضخم الذي يواجهه الاقتصاد الليبي

(23) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، المرجع السابق، 59.

خلال الفترة بين 1980 و1997 باستخدام الرقم الذي تمّ احتسابه وفقاً لقانون «لاسبير»، إذ نكون بذلك قد حصلنا على مؤشر نهائي يمكن حسابه لفترة السنة الأساسية فقط.

الفترة بين 1980 و1990:

شهد الاقتصاد الليبي خلال هذه الفترة تطوّرات اقتصادية متنوّعة وهامة، سواء على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي. ونورد أهم هذه التطورات في ما يلي:

1 - إعداد وتطبيق سياسة التحول الاقتصادي والاجتماعي للفترة بين 1981 و1985 ترافقها استثمارات هائلة.

2 - توفير الفرص للعديد من القطاعات الخاصة من قبيل التشاركيات المستندة إلى أفراد أو أفراد العائلة الواحدة، أو المصارف أو المساهمين في شركات جماعية، للمشاركة في النشاط الاقتصادي وإصدار بضعة قوانين في هذا الصدد وأهمها القانون رقم 8 لسنة 1985 الخاص بنشاط الشراكة.

3 - ظهور مؤسسة المستهلكين التعاونية وشركات العرض المحلية والأسواق العامة التي تسهل عملية توزيع المنتجات والسلع للمستهلكين بأسعار تنافسية.

4 - خفض الدخل الحكومي الذي تسبّب بدوره في خفض الموازنة حيث لم تعد تغطي مشاريع التنمية.

5 - ظهور عجز في الموازنة العامة واللجوء إلى الدعم المالي من خلال قروض من المصارف المحلية، وبالتالي ارتفعت نسبة هذه القروض من 11,1 في المئة إلى 71,5 في المئة سنة 1990.

6 - العجز الذي سبّب عدم الاستقرار وتمّ تمويله من خلال زيادة حجم النقد المتداول.

وظهر التضخم نتيجة لهذه التطورات والتغيرات التي عانى منها الاقتصاد الليبي خلال الفترة بين 1980 و1990. يمكن قياس هذا التضخم باستخدام مؤشر

أسعار السلع الاستهلاكية المعياري حيث ارتفعت نسبته من 3,6 في المئة سنة 1981 إلى 12,5 في المئة سنة 1989 ثم ارتفعت مجدداً إلى 8,6 في المئة سنة 1990.

ووصلت نسبة التزايد السنوي للتضخم المركّب حتى الفترة التي وضعت فيها هذه الدراسة إلى 6,8 في المئة.

ومن جهة أخرى، من خلال قياس نسبة التضخم مقارنة مع السنة الأساسية، أي 1980، يلاحظ أن هذه النسبة واصلت ارتفاعها من 3,6 في المئة سنة 1980 إلى 92,4 في المئة سنة 1990. ويعني ذلك ارتفاعاً بنسبة مئوية في الأسعار خلال فترة العشر سنوات المذكورة.

يُلاحظ عامة أن نسبة التضخم كانت متدنية خلال معظم الفترة المذكورة أعلاه بسبب توافر الدعم المالي الذي كان يغطّي متطلبات السلع الاستهلاكية والاستثمارات والسلع الإضافية.

ويبدو أن التغير في السنة الأساسية من 1964 إلى 1980 بالنسبة إلى هذا الرقم قد أدى إلى تغيير الأسعار بدون تغيير الموازنة.

يمثّل الجدول رقم (2 ـ 6) تطوّر المؤشر المعياري لأسعار السلع الاستهلاكية بصفته قياساً لنسبة التضخم خلال الفترة بين 1980 و1990.

ويُلاحظ أن التزايد المتسارع في نسبة التضخم عقب 1991 نجم بشكل رئيسي عن عجز هائل في الموازنة الذي تمّ تمويله بزيادة مجموع النقد المتداول. والأكثر من ذلك، أساءت نسبة التضخم العامة تقدير نسبة التضخم الحقيقية لأنها تجاهلت ديناميكيات أزمات السوق السوداء، بالإضافة إلى تسعير متفاوت لبعض السلع والنقص في السلع المنتجة محلياً والمستوردة.

في حين قيست نسبة التضخم مقارنة مع السنة الأساس 1980، فقد أشارت السجلات المتوافرة إلى ارتفاع من 115 في المئة سنة 1991 إلى 588,1 في المئة سنة 1997، أي أن معدل كلفة السلع كانت تساوي 100 دينار ليبي سنة 1980 وارتفعت إلى ما يقارب 688,1 ديناراً ليبياً سنة 1997.

الجدول رقم (2 ـ 6)
مؤشر أسعار السلع الاستهلاكية كمقياس لنسبة التضخم
خلال الفترة بين 1980 و 1990

السنة	رقم المؤشر العام	نسبة التغير (في المئة)	
		مقارنة مع السنة السابقة	مقارنة مع السنة الأساسية 1980
1980	100,0	0,0	–
1981	103,6	3,6	3,6
1982	115,5	11,9	15,5
1983	128,1	10,9	28,1
1984	144,1	12,5	44,1
1985	157,3	9,2	57,3
1986	162,5	3,3	62,5
1987	169,6	4,4	69,6
1988	174,9	3,1	74,9
1989	177,1	1,3	77,1
1990	192,4	8,6	92,4
	–	–	–

نتج الخفض في نسبة التضخم خلال السنوات التي أعقبت سنة 1974 عن استقرار أسعار السلع، ولا سيما السلع المعمّرة، مثل: البرادات والأفران والغسالات وبعض المواد الغذائية الأخرى التي استقرّت كلفتها أو أنها تقلّبت بمستوى محدود. ولذلك فإن الزيادة في نسبة التضخم تدنّت عن النسبة التي بلغتها سنة 1994.

يمثّل الجدول رقم (2 ـ 7) مؤشر أسعار السلع الاستهلاكية كمقياس لنسبة التضخم خلال الفترة بين 1991 و1997.

الجدول رقم (2 ـ 7)
مؤشر أسعار السلع الاستهلاكية كمقياس لنسبة التضخم
خلال الفترة بين 1991 و1997

السنة	رقم المؤشر العام	نسبة التغير (في المئة)	
		مقارنة مع السنة السابقة	مقارنة مع السنة الأساسية 1980
1991	215,0	11,7	115,0
1992	247,2	15,0	147,2
1993	296,6	20,0	196,6
1994	379,6	28,0	279,6
1995	470,0	24,0	370,0
1996	573,4	22,0	473,4
1997	688,1	20,0	588,1

نقص السلع واختفاؤها ونشوء السوق السوداء:

ينقص عدد السلع من الأسواق وتختفي لأسباب عدة مرتبطة بمصدر ووسائل توفيرها وتسويقها بالإضافة إلى قنوات التسويق. ويتعلق هذا الارتباط بالسلعة، أي إن كانت منتجة محلياً أو مستوردة. ويمكن تحديد هذه الأسباب كما يلي:

أ ـ خفض مستويات الإنتاج للسلعة المنتجة محلياً نتيجة لتوقف بعض خطوط الإنتاج، والنقص في المواد الخام الضرورية للإنتاج أو إغلاق المصانع أو خروج الصناعة من الأسواق.

ب ـ وقف استيراد السلع أو تقلّب عمليات الاستيراد بسبب التأخر في فتح الاعتمادات أو نقص العملة الأجنبية الضرورية لتمويل المصاريف، أو نتيجة لتبنّي سياسات تجارية تؤدي إلى نقص في استيراد مختلف السلع أو منع الاستيراد في نهاية المطاف.

ج - التدخّل في الأسواق بتحديد سعر رسمي للسلعة أقل من سعر السوق كدعم مالي للسعر لصالح المستهلكين.

د - إساءة عرض وتأمين السلعة نتيجة لخفض كفاءة قنوات التوزيع، بما يوعز للمستهلك بوجود نقص في هذه السلعة وخلق جو من القلق والشك عند المستهلكين، ويؤدي ذلك إلى شراء كل السلع المعروضة في مراكز البيع والتسبب في أزمة في توفير السلع.

يُعزى سوء الإدارة الاقتصادية والنقص في الحوافز لدى المسؤولين عن إنتاج السلع أو استيرادها أو توزيعها، إلى أسباب عدة. كما أن البيروقراطية والمركزية تضطلعان بدور مهم في حدوثها، بما فيها عدم معرفة أوضاع السوق وخضوع توزيع أو تسويق العديد من السلع إلى قيود تحدّد النوع والكمية، بالإضافة إلى سوء وسائل التخزين وعدم تبنّي الوسائل العلمية لحفظ المخزون، ما يمثل ظاهرة غالباً ما تكون مرتبطة بالقطاع العام والتخطيط المركزي وغياب المعلومات أو عدم توافرها عند الحاجة إليها.

لوحظ خفض في موازنة الاستيراد من سنة إلى أخرى بالإضافة إلى خفض مستويات التنفيذ. ففي سنة 1997 خفضت موازنة الاستيراد بنسبة 35 في المئة عما كانت عليه سنة 1996. وفي سنة 1997 بلغت نسبة التنفيذ 95 في المئة ولكن هذا التنفيذ لم يشكّل سوى نسبة 34 في المئة من احتياجات القطاعات المختلفة. كما لوحظ اختلاف كبير في تنفيذ الموازنة سنة 1997.

بلغت أعلى نسبة من الموازنة الحالية 35,8 في المئة من المبلغ المخصص لقطاع العدل ويعقبه قطاع الإعلام بنسبة 11,9 في المئة من المبلغ المخصّص له ومن بعده قطاع الزراعة بنسبة 56 في المئة ثم قطاع الاقتصاد بنسبة 41,9 في المئة، أما قطاع الرياضة فأعلى نسبة بلغها كانت 11,6 في المئة.

ضعف الرقابة في القطاع العام:

لا تقل أهمية الرقابة كوظيفة إدارية عن التخطيط أو مراقبة الوظائف أو الوظائف الإدارية الأخرى. ولذلك فإنها تعتبر وسيلة لتفادي المشاكل أو

الأوضاع الخانقة التي يمكن أن تحدث خلال عملية الإنتاج أو توفير السلع أو الخدمات. وهكذا تعتبر الرقابة وسيلة مهمة لتفادي الزيادة في تكاليف الإنتاج من خلال ضمان تطبيق خطط الإنتاج بالطريقة اللازمة.

وانطلاقاً من هذه النقطة، لا ينبغي اعتبار الرقابة هدفاً بحد ذاته بل وسيلة لضمان تطبيق خطط الإنتاج للحصول على أفضل النتائج. يمكن ممارسة الرقابة لإجبار الوحدات الإدارية المختلفة على تطبيق القوانين والقرارات التي تنظم المسائل الإدارية والمالية أو للتأكيد على تطبيق السياسات المختلفة التي تضعها الهيئات المختلفة سواء كانت سياسات مالية أو نقدية أو غيرها.

وعلى هذا الأساس، فإن ضعف الرقابة أو انعدامها يعني تعطيلاً لإحدى مهام الإدارة وعدم توافر صمامات الأمان التي تحول دون الفساد الإداري والمالي وتدهور الإدارة الاقتصادية بشكل عام.

وتحقق الرقابة من خلال العديد من الوسائل المعروفة، فهي إما أن تمارس من خلال إدارة خاصة تعرف باسم إدارة الرقابة أو من خلال النظام المحاسبي المتكامل الذي يتم تطبيقه في الوحدات الإنتاجية المختلفة، باستخدام نظام الميزانيات التقديرية، ونظام الرقابة على المخزون، ومن خلال أقسام الرقابة على الجودة إلخ.

لوحظ أن الرقابة في مؤسسات القطاع العام ضعيفة مقارنة مع الوحدات التي تتم إدارتها على أساس المبادرة الفردية. تعاني وحدات القطاع العام من مشكلات عدة مالية وإدارية نتيجة للبيروقراطية، والإدارة المركزية، وعدم الاقتناع بالوظائف، والفساد الإداري والمالي، والمحسوبية، والتحيّز، والاحتيال، إلخ.

ولتبيان ظاهرة الرقابة الضعيفة في مؤسسات القطاع العام، نورد في ما يلي بعض الأمثلة المذكورة في تقارير الجهاز الشعبي العام للمراقبة والمتابعة. فعلى سبيل المثال، في «الشركة العربية للإسمنت»، لا يخضع العمل الجاري في المصانع لرقابة مجلس إدارة الشركة، كما ينعدم التنسيق بين وحدات الإنتاج، ولا سيما في ما يختص بعمليات الشراء من الخارج، علاوة على عدم انضباطية موظفي الشركة واحترامهم لقوانينها، وينجم عن ذلك توقف الإنتاج في بعض

المصانع بالإضافة إلى نتائج أخرى[24].

أما في «الشركة العامة للشحن»، فيبدو أن المراقبة ضعيفة على الأصول الثابتة والمنقولة الخاصة بالشركة، وبالتالي فإنها تتعرّض للأذى أو للخسارة[25]. وتعاني مشاريع الإنتاج الحيواني لقطاع الزراعة من مشاكل في نظام الرقابة الداخلية الضعيفة، وعدم الانتباه لأهمية الصيانة الدورية وغياب برامج الصحة البيطرية، إلخ[26]. وينطبق الحال ذاته على شركة صيد السمك الليبية والشركة العامة لصيد الأسماك، كما لوحظ قصور في نظام المراقبة الداخلية والدورة التوثيقية الواهنة المطبقة داخل الشركة ووجود مظاهر قصور فيها مثل نظام التدقيق في الحسابات والتفتيش الدوري وقصور في تطبيق نظام مراقبة دقيقة على المحلات[27].

تشمل مظاهر الرقابة المتخلفة مختلف وحدات القطاع العام. كما لوحظ في أقسام التفتيش والمراقبة على المصارف التجارية في مصرف ليبيا المركزي قصور في أداء دورها على أكمل وجه في مراقبة ومتابعة المصارف التجارية وفروعها المختلفة في ما يتعلق بتطبيق قوانين تنظيم تقدّم العمل المصرفي، ما يؤدي إلى حدوث أكثر من عملية اختلاس واحتيال وإنجاز عمليات مصرفية غير مطابقة للقوانين والقرارات والتعليمات المعمول بها[28].

سجّلت ملاحظات حول القصور أو الفشل في الرقابة المالية في ما يتعلق بمصرف التنمية، ومصرف الاستثمار العقاري، والمصرف الزراعي. كما لوحظ انعدام المراقبة الداخلية في معظم المجتمعات الزراعية واتحاد المزارعين بما أن حصيلة المداخيل تستخدم لتغطية المصاريف مباشرة دون الرجوع إلى الدائرة التوثيقية ونظام محاسبي صحيح[29]. ويضاف إلى ذلك انعدام الوسيلة لوضع

(24) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1989، ص47.
(25) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1989، ص115.
(26) المصدر السابق، ص53.
(27) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص60 ـ 70.
(28) المصدر السابق، ص21.
(29) المصدر السابق، ص29 ـ 30.

الموازنات الإجمالية المقدّرة واقتصار المراقبة على المحلات وعدم وجود دائرة توثيق خاصة بها[30].

سجّل قطاع التخطيط في الاقتصاد إهمالاً في تطبيق بنود القانون رقم 3 لسنة 1989 والمتعلق بمراقبة الأسعار. ولوحظ أن الأسعار غير مدوّنة على البضاعة (السلع المعروضة للبيع)، مما يتعارض مع القرارات التي أصدرت في هذا الصدد. ولم يتمكن القطاع من متابعة قنوات التوزيع، مما أدى إلى تهريب السلع وبيعها بأسعار مرتفعة[31].

انخفاض عائد رأس المال:

. ترتبط ظاهرة التدني المتواصل لعائد رأس المال بظاهرة سوء استخدام الموارد الاقتصادية كما أنها تعتبر نتيجة طبيعية لها.

إن الفشل في الاستخدام الأقصى للميادين لمختلف الموارد يعني إما التعطيل أو التوظيف في الفرص التي لا تسمح بالحصول على أقصى عائد ممكن لأسباب عدة، من قبيل تشغيل المؤسسات أو المصانع التي توظّف فيها الموارد بقدرات إنتاجية ضئيلة (أقل من القدرة القصوى) وتحقيق تكاليف إنتاجية عالية وخفض اقتصادات المشروع بشكل عام أو الشروع في تنفيذ المشاريع دون القيام بدراسة الجدوى الضرورية أو تنفيذ مشاريع مماثلة، دون الأخذ في الاعتبار نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية التي قد تكون قد أنجزت. وفي الحالة الأخيرة، يتم الشروع في العمل بالمشروع على أساس العناصر الاجتماعية أو السياسية على الرغم من معرفة عدم جدواه من الناحية الاقتصادية.

وتتمثل النتيجة بتطبيق مشاريع تفتقر إلى مراحلها الأولية/ الابتدائية ولا تبشّر بأي إمكان للنجاح في المستقبل أو أن هذه المشاريع قد تحقق عائداً ضئيلاً أو متدنياً مقارنة مع ما كان في الإمكان تحقيقه لو كانت الأموال التي أنفقت على هذه المشاريع قد استثمرت في ميادين بديلة.

(30) المصدر السابق، ص50،

(31) المصدر السابق، ص60.

ولتبيان معدلات العائد المتدني في الشركات الصناعية والزراعية، والمقاولات العامة والاستثمارات الأجنبية، نورد بعض الأمثلة المذكورة في تقارير الجهاز الشعبي لعام للمراقبة والمتابعة[32].

أ - يبلغ حجم الأصول في 170 شركة عامة حوالى 21 مليار دينار ليبي بالنسبة إلى الموازنة التي يناقشها المجلس. وعلى الرغم من ذلك، لوحظ ضعف مساهمة هذه الشركات في الموازنة العامة للدولة على شكل تحويلات فائض المخزون أو على الأقل عدم الاعتماد على الخزانة العامة في تغطية مصاريف نشاطاتها.

ب - بلغت الاستثمارات في شركة الاستثمارات الخارجية حتى تاريخ 31/12/1988 حوالى 1179 مليون دينار ليبي، ولكنها حققت عائدات بلغت 66 مليون دينار ليبي فقط أي 6,6 في المئة. ولوحظ بأن معظم شركات الاستثمار المساهمة تعتمد على السوق الليبي في تسويق منتجاتها، إذ أنها لا تستطيع منافسة شركات مماثلة لها في الأسواق الخارجية.

ج - «إن التشاركيات/ المشاريع المشتركة لمصرف التنمية، ومصرف الإدخار والاستثمار العقاري، والمصرف العربي الليبي الخارجي وبعض المصارف التجارية وشركة ليبيا للتأمين تتّصف بالركود وتحقيق عائد ضئيل أو انعدامه في بعض المشاريع المشتركة»[33].

قد يتطلّب التقييم العلمي الصحيح لأوضاع شركات الاستثمار معرفة وضعها المالي على مدى سنوات من أجل الحصول على فترة زمنية من المعطيات التي تشير إلى عائدات نشاطاتها دون الاعتماد على سنة أو سنتين فقط من عمرها الاقتصادي ولا سيما السنوات الأولى من عملها. إلا أن انعدام هذه المعطيات على أساس دائم لفترة طويلة نسبياً من الزمن، بسبب عدم إقفال الحسابات وتحديد الوضع المالي أو التأخير

(32) تقرير سنة 1989، ص6 و63.

(33) المرجع السابق، ص63.

فيه، يدفعنا إلى الموافقة على آخر المعطيات المتوافرة واستخدامها كمؤشرات لأوضاع هذه الشركات.

وعلى الرغم من الخسارة المتواصلة التي تعاني منها بعض الشركات المساهمة والتي تشارك في رأسمالها الشركة العربية الليبية للاستثمارات الخارجية، لا تزال الشركة تواصل دعمها لها وزيادة رأسمالها وفقاً للملاحظات الواردة في تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة[34]. وقد بلغت الخسارة الإجمالية في بعض المشاريع المشتركة للشركة، حتى نهاية السنة المالية 1988، حوالى 52,4 مليون دينار ليبي بالنسبة إلى 46 شركة سنة 1989. كما لوحظ أن قيمة هذه الخسارة فاقت في بعض الشركات القيمة الدفترية للمشروع المشترك للسنة ذاتها[35].

ويبيّن الجدول رقم (2 ـ 8) بعض الأمثلة عن ذلك.

د ـ نسبة العائدات المتدنية التي حقّقها المصرف العربي الليبي الخارجي، مقارنة مع الرأسمال المدفوع. بلغت نسبة العائدات خلال سنة 1985 حوالى 69 في المئة وواصلت انحدارها إلى أن وصلت إلى 9,5 في المئة في نهاية سنة 1989 على الرغم من توسع نطاق نشاطات المصرف. والأكثر من ذلك، على الرغم من ضخامة حجم مساهمات المصرف في بعض المؤسسات المالية الدولية والتي بلغت حوالى 160 مليون دينار ليبي حتى 30/ 9/ 1990، فإن حجم العائدات النقدية المحققة فيها لم تتعدَّ نسبة 1 في المئة من الأموال المستثمرة في هذه المساهمات خلال السنوات الثلاث الأخيرة[36].

هـ ـ تعرّضت بعض الشركات في قطاع الصيد البحري لخسارات متلاحقة. ونذكر من بين هذه الشركات «الشركة الوطنية لتعليب الأسماك» التي لحقت بها خسارات متلاحقة ابتداءً من 1975 وحتى الموازنة الأخيرة

(34) المرجع السابق، ص72، 73.

(35) تقرير الجهاز الشعبي العام للرقابة والمتابعة الشعبية، 1990، ص3.

(36) تقرير اللجنة الشعبية العامة للرقابة والمتابعة الشعبية، 1990، ص 25.

المعدّة للسنة المالية 1989. وبلغ مجموع الخسارات حوالى 6,6 ملايين دينار ليبي أو ما يزيد عن نسبة 100 في المئة من الرأسمال المستثمر فيها[37]. وقد تعرّضت «شركة الخليج لصيد السمك» لخسارة بنسبة 25 في المئة من الرأسمال المستثمر فيها[38].

الجدول رقم (2 ـ 8)

خسارة بعض الشركات التي تملكها

الشركة العربية الليبية العربية للاستثمارات الخارجية

الشركة	نسبة الخسارة بالنسبة للقيمة الدفترية للمشروع المشترك (في المئة)
الشركة الليبية ـ المالطية لصيد السمك	157
شركة آستراس للمواد الغذائية	129
شركة ليمبا المالطية للمقاولات	123
شركة ميديتكس الصناعية	147
شركة كارل كيلبلي الصناعية	116
شركة غنايانيز لصيد السمك	336
الشركة الموريتانية الزراعية	155
الشركة الصومالية الزراعية	142
الشركة النيجيرية الزراعية	137
الشركة الكونغولية الزراعية	100

إن عدم إقفال العديد من الشركات العاملة في القطاع الصناعي لميزانياتها على مدى سنوات عدة وعدم التمكن من معرفة وضعها المالي تبيّن غياب المعطيات الخاصة بعائدات الأموال المستثمرة فيها. إلا أن المؤشرات الإجمالية

(37) المرجع السابق، ص68.

(38) المرجع السابق، ص69.

التي تعمل هذه الشركات في إطارها تشير إلى خفض عائدات الرأسمال المستثمر أو تعرّض بعض الشركات إلى خسارات متلاحقة.

وتعتبر أهم المؤشرات على خفض نسبة العائدات في القطاع الصناعي، التالية:

1 ـ انخفاض الطاقات الإنتاجية الفعلية مقارنة مع الطاقات المصمّمة.

2 ـ ارتفاع تكاليف الإنتاج والتشغيل.

3 ـ توقف الإنتاج في العديد من المصانع وتقلّباته في مصانع أخرى.

4 ـ صعوبة تسويق المنتجات وعدم قدرتها على منافسة المنتجات المستوردة نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج وتردّي النوعية.

5 ـ ضعف الهياكل المالية للشركات المختلفة وعدم قدرتها على التغلب على مشاكل الديون التي تواجهها.

العجز المتواصل في الموازنة العامة وتفاقم الدين العام:

تعتبر ظاهرة العجز المتواصل في الموازنة العامة وتفاقم الدين العام مؤشرات عن المشاكل التي تواجهها الإدارة المالية العامة وعن ضعف أنظمة المحاسبة التي تعتمدها أمانة سر الخزينة. وعلى ضوء الدائرة الواسعة للقطاع العام التي تشمل كل قطاعات الإنتاج والخدمات وحتى غياب دور القطاع الخاص الذي يقوم على المبادرة الفردية ونقصه في العديد من الميادين، لا بدّ أن يتواصل العيب القائم في الإدارة المالية العامة طالما أن شركات القطاع العام ومؤسساته تعاني من عيب في بنيتها المالية، وطالما أن الخزينة العامة تموّل كل النشاطات بغضّ النظر عن العائدات التي تحققها من خلالها. وفي الوقت ذاته، فإن وجود العديد من الهيئات الانفاقية على مستوى البلديات والمؤسسات المركزية وخفض عائدات البلديات لعدم قدرتها على جباية الضرائب والرسوم المستحقة تفيد بوجود عجز مستمر في الموازنة العامة، إلا إذا أدخلت إصلاحات على طبيعة الإدارة الإقتصادية والنظام المالي للدولة.

تشير حسابات سنة 1984 إلى عجز مقداره 1,974,089 مليون دينار ليبي. وقد اعتاد مصرف ليبيا المركزي في كل مرة على توفير تسليفات/ قروض للجنة الشعبية

العامة للخزانة كي تغطي مصاريفها. ولذلك فقد زاد ميزان الدين العام المحلي ونما خلال السنوات الأخيرة كما هو وارد في الجدول رقم (2 ـ 9). وإن أردنا أن نثبت هذا الخلل الذي تعاني منه الإدارة المالية، فما علينا سوى أن نعرف أنّ الحسابات الأخيرة التي أعدّتها اللجنة الشعبية العامة للمالية هي حسابات سنة 1991 ـ 1992 التي قدّمت للتدقيق. ويتضمّن تقرير اللجنة الشعبية العامة لجهاز الرقابة الشعبية لسنة 1996 ملاحظات وتعليقات حول هذه الحسابات التي تأخرت خمس سنوات عن موعدها القانوني. وتظهر الحسابات الأخيرة لسنة 1994 عجزاً في الإنفاق العام بلغ 435 مليون دينار ليبي[39].

الجدول رقم (2 ــ 9)

تفاقم الدين العام المحلي (للمصرف المركزي الليبي)

السنة	القيمة (بملايين الدنانير الليبية)
1981	1740,0
1982	2549,8
1983	3133,7
1984	3734,4
1985	4097,9
1986	5499,5
1987	4714,6
1988	4890,3
1989	5345,4
1990	5545,4
1991	5920,3

المصدر: الجهاز الشعبي للمتابعة، التقرير السنوي الذي عُرض على المؤتمرات الشعبية الأساسية خلال دورتها العادية الثانية لسنة 1989، ص63 ـ 64.

(39) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1989.

ينبغي أن نذكر أنّ التفاقم المستمر للدين المحلي العام يتعارض مع البنود القانونية ولا سيما القانون المصرفي رقم 4 لسنة 1963 وتعديلاته، والقانون رقم 15 لسنة 1986، والقانون رقم 11 لسنة 1990 المتعلق بالدين العام.

وقد تسلّلت المشاكل الاقتصادية المعروفة، التي تظهر عادة عند اعتماد وسائل التمويل بالعجز، إلى النشاط الاقتصادي. ويتأثر الاقتصاد عموماً بزيادة الإنفاق العام من جهة وبزيادة حجم النقد المتداول والنتائج التضخمية المرافقة له. ومن جهة أخرى، بلغ حجم العملة المحلية المتداولة بتاريخ 15/10/1990 حوالى 460 مليون دينار ليبي أي زيادة بنسبة 83 في المئة على النسبة التي كانت عليها في نهاية 1984[40].

نقص السيولة لدى معظم مشاريع القطاع العام:

يعتبر الخلل في البنى التمويلية لشركات ومشاريع القطاع العام إحدى أهم المشكلات التي تواجهها هذه المشاريع، حيث إنها تحد من إمكان بلوغ الأهداف. إلا أن النقص في تدفق النقد الإيجابي الذي يعتبر مظهراً من مظاهر الخلل في البنى التمويلية نتيجة حتمية لطبيعة الإدارة الاقتصادية ووسيلة للتعامل بين مختلف وحدات القطاع العام. إن أهم الأسباب المؤدية إلى مشكلة النقص في تدفق النقد الايجابي هي التالية:

أ - عدم تسييل مستحقات بعض الشركات الوطنية والحد من قدراتها من أجل تطبيق موازنات الاستيراد، ما يؤدي إلى تقلص نشاطاتها وخفض رؤوس أموالها وإنفاق معظم أموالها على الرواتب والخدمات التسييرية، دون الحصول على أي عائد في مقابل ذلك. كما أن نقص تدفق النقد في المشاريع الزراعية قد أدّى إلى عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها ودفع الرواتب/ الأجور للموظفين لديها في الوقت المحدّد، ما حمّل المشاريع عبئاً مالياً ناتجاً عن فوائد مصرفية تكبّدتها الحسابات المكشوفة[41].

(40) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص23.

(41) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص48.

ب ـ العجز المالي الناتج عن مصاريف إنتاجية تفوق قيمة المبيعات. فعلى سبيل المثال، بلغ العجز الإجمالي خلال سنوات الخدمة في الشركة العامة للصناعات الكيمياوية (مجمّع أبو كماش) حوالى 91 مليون دينار ليبي ابتداءً من سنة 1983. أما نسبة العجز فقد وصلت خلال سنة 1989 إلى حوالى 49 في المئة من المصاريف[42].

ج ـ عدم قدرة بعض الشركات على جباية ديونها من شركات أخرى، ولذلك عانت من نقص في تدفق النقد. وينطبق الحال على «الشركة الوطنية للصابون ومواد التنظيف» وديونها لدى الشركة الوطنية للأسواق[43].

د ـ غياب ميزان الدين المستحق من بعض الشركات لحساب شركات أخرى وتوسّع نطاق مبيع بعض الشركات على أساس الدين، كما هي الحال بالنسبة إلى «شركة الألبان العامة»[44].

هـ ـ تراكم الديون المستحقة من بعض الشركات لحساب شركات أخرى نتيجة لعدم متابعة جباية هذه الديون، كما هي الحال في «الشركة الوطنية العامة للمطاحن والأعلاف» في طرابلس والتي بلغت ديونها المستحقة حوالى 33 مليون دينار ليبي، ويرجع البعض إلى سنة 1979[45]، وكذلك إلى «الشركة الوطنية العامة للمطاحن والأعلاف» في بنغازي التي تعاني من مشكلة تدفق النقد نتيجة لارتفاع رصيد المدينين الذي وصل في نهاية شهر الفاتح سنة 1989 إلى حوالى 31,8 مليون دينار ليبي وإلى «الشركة الليبية للأسمنت» التي بلغت ديونها حوالى 8,2 ملايين دينار ليبي[46].

و ـ عدم تمكن بعض الشركات والمؤسسات من الحصول على الدعم الذي تقدمه الخزينة العامة، كما هو الحال بالنسبة للمؤسسة الوطنية للسلع

(42) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص48.
(43) المرجع السابق، ص40.
(44) المرجع السابق، ص42.
(45) المرجع السابق، ص43.
(46) المرجع السابق، ص45.

التموينية التي بلغ الدعم المستحق لها عن الفترة 1978 ـ 1989 حوالى 300 مليون دينار ليبي. ونتيجة لعدم الحصول على الدعم المقرر، فقد لجأت هذه الشركات، بسبب حاجاتها الملحّة لتدفق النقد، إلى المصارف بغية الحصول على تسهيلات إئتمانية بلغت حوالى 12 مليون دينار ليبي حتى 30/ 9/ 1989، وتكبدت فوائد مصرفية بلغت 4,5 ملايين دينار ليبي. وفي الوقت ذاته، بلغت ديون المؤسسة المقترضة من هيئات عامة حوالى 33,7 مليون دينار (خلافاً للدعم المستحق) ووصل حجم التزاماتها تجاه الآخرين حوالى 39 مليون دينار ليبي[47].

ز ـ لجأت بعض الشركات في قطاع الصناعات الاستراتيجية، نتيجة للنقص في تدفق النقد، إلى الاقتراض من المصارف التجارية من أجل تغطية مصاريفها. وقد بلغ الحساب المكشوف لـ«الشركة الوطنية لصهر المعادن» حوالى 3,2 ملايين دينار ليبي حتى 30/ 8/ 1990. وينبغي أن نذكر أن نشاط الشركة قد تعرّض منذ البداية إلى خسارة متواصلة بلغت حوالى 11,6 مليون دينار ليبي وهو مبلغ يفوق رأسمالها[48].

ح ـ ويلاحظ بشكل عام ارتفاع الديون المستحقة من العديد من الشركات لصالح هيئات ومؤسسات وشركات عامة.

احتكار إنتاج السلع والخدمات وضعف الإهتمام بدراسة السوق وانعدام الاهتمام بالأبحاث والتنمية:

عندما يسيطر القطاع العام على كل مظاهر الحياة الاقتصادية، وتحظّر القوانين السارية ممارسة بعض الأفراد أو القطاع الخاص لبعض النشاطات الاقتصادية، وحصر هذه النشاطات بالهيئات والشركات العامة، يصبح الاحتكار واقعاً بكل ما يتضمّنه من معوّقات ولا سيما عندما يكون الاحتكار غير طبيعي.

(47) تقرير الجهاز الشعبي للمتابعة لسنة 1990، ص46.

(48) المرجع السابق، ص85.

عندما تشتمل النشاطات الاحتكارية على توزيع وتسويق السلع الاستهلاكية الثانوية، تصبح احتياجات الأفراد اليومية بين أيدي المسؤولين عن هذه المؤسسات الاحتكارية. وبالتالي، فإن مساوىء البيروقراطية والمركزية والفساد الإداري التي تصطبغ بها العديد من الممارسات والأعمال المنجزة تحت مظلة القطاع العام، تنتقل عبر المؤسسات الإحتكارية إلى الأفراد فتتأثر مباشرة معيشتهم اليومية وضرورياتهم الحياتية. وعندما يخضع إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها إلى احتكار مؤسسات القطاع العام، يضطر المواطنون إلى الخضوع للشروط والقيود التي تمليها هذه المؤسسات وموظفوها للحصول على السلعة أو الخدمة. وعندما تحظى بعض السلع بمعونة حكومية أو تُباع السلع بأسعار متدنية، ينبغي على المواطنين البحث عنها وتحمّل تبعات ندرتها والسعي إلى الحصول عليها من السوق السوداء أو استخدام الوساطة والمحسوبية لتلبية احتياجاتهم.

ولذلك، فإن النوعية والكمية ووسيلة التوزيع لم تعد ظواهر احتكارية تعتبر متغيرات في أيدي المستهلك طالما أنها خاضعة لسيطرة المحتكرين وتستخدم كسيف مصلّت على رقبة المستهلك الذي يضطر لشراء النوعية المتوافرة وفي حدود الكميات المسموح بها (بغضّ النظر عن توافقها مع احتياجات المواطنين) والزمن الذي يحدّده المحتكر وبالسعر والأسلوب اللذين تفرضهما الهيئة المحتكرة.

لا نتكلم عن مساوىء الاحتكار الطبيعي مثل تلك التي تواجهها شركات استخراج النفط وإنتاجه، أو شركات توزيع الكهرباء والهاتف والخدمات البريدية، بل عما حدث في المؤسسات الاحتكارية التي تنتج وتوزع الملابس والمواد الغذائية والأحذية وخدمات التنظيف والصيانة.

ثم إن سيطرة المؤسسات الإحتكارية على نشاطات استيراد بعض المواد الضرورية للإنتاج على شكل بضاعة / سلع وسيطة أو أجهزة / آلات رئيسة تجعل النشاط الاقتصادي الذي يسمح للأفراد بممارسته مباشرة يتأثر بنسب الكفاءة/ الأداء/ التي تتمتع بها هذه المؤسسات الإحتكارية، وغالباً ما تكون

هذه النسب متدنية فتنعكس تدنياً في نوعية المنتجات المحلية وخفضاً في مستويات الإنتاج وارتفاعاً في تكاليف الإنتاج وعدم قدرة المؤسسات المحلية على منافسة المنتجات المستوردة.

ونتيجة للممارسات الإحتكارية، يمكن ألاّ يولي المحتكرون الذين ينتجون السلع أي اهتمام لمسائل الأبحاث والتنمية من أجل خفض تكاليف الإنتاج وزيادة المكاسب. وعوضاً عن ذلك، يرتفع سعر السلعة بمختلف الوسائل، ولذلك يصبح المستهلك مجبراً على تحمّل نتائج النشاط الإحتكاري ومساوئها.

وينبغي أن نذكر بأن الاحتكار ونتائجه قد يتسللان إلى بعض النشاطات دون سابق إنذار أو بدون تشريعها لأن المصنع أو قناة التسويق ملك للدولة وتدار بالتوافق مع القوانين والإجراءات المتعلقة بتنظيم القطاع العام. ومثال على ذلك، تستورد شركة «المدار للهاتف الخلوي» أجهزة خلوية بسعر 200 دولار أميركي، أي ما يعادل 200 دينار ليبي وتبيعها إلى المواطنين بسعر 1700 دينار ليبي.

أ ـ تكبد بعض المؤسسات والمصانع مصاريف مرتفعة نتيجة لسوء إدارة الموارد الاقتصادية وعدم فعالية استخدامها، وكل هذه المظاهر تترجم في آخر المطاف على شكل تحديد/ تثبيت الأسعار المرتفعة للمنتجات، فتظهر المبيعات هائلة على الرغم من خفض مستويات الإنتاج، وبهذه الطريقة، يحدث سوء استخدام الموارد الاقتصادية.

ب ـ يُفيد خفض القدرات الإنتاجية لعدة أسباب، نتيجة للمشاكل والخلل الذي يعاني منه القطاع العام بأن استخدم الموارد أقل مما يمكن الاستفادة منها في حال استغلت القدرات الإنتاجية إلى الحد الأقصى. وفي الواقع، يتبيّن لنا أن بعض الموارد ولا سيما عنصر العمالة سيتعرّض لخطر البطالة. وقد لا تسمح القوانين التي يتحرّك من ضمنها القطاع العام في تسريح العمال أو الاستغناء عن خدماتهم. وفي هذه الحالة، يبقى العمال في المصانع في وظائفهم ويحصلون على رواتبهم وأجورهم دون إنتاج أي شيء في المقابل، فيدخلون بالتالي في بطالة مقنّعة.

ج - إحدى المساوىء التي ترافق الممارسات الإحتكارية تتمثّل في سوء توزيع الدخل بين مجموعات/ فئات المجتمع والتسبب بالتفاوت بين الأفراد. يحصل العاملون في المؤسسات (الإحتكارية) العامة على مداخيل مرتفعة نتيجة للمبيعات بأسعار مرتفعة تحددها الأجهزة العامة (غالباً ما تكون أسعار مدعومة بمعونات مالية حكومية)، وعدم قدرة الأفراد الآخرين العاملين في نشاطات أخرى، لا تتسم بطبيعة احتكارية، على الحصول على مداخيل موازية.

يُعزى تكديس الإنتاج في العديد من الشركات العامة إلى غياب دراسات عن السوق وعدم معرفة أذواق المستهلكين ورغباتهم. كما أن تدنّي نوعية المنتجات نتيجة لغياب وحدات الأبحاث والتنمية ومراقبة الجودة تؤدّي إلى ابتعاد المستهلكين عنها واستبدالها بمنتجات أجنبية مستوردة في حال توافرها.

إن هذه النتائج السلبية المنبثقة من بعض السياسات الاقتصادية للإقتصاد الجزئي قد أثّرت على كل اقتصاد الدولة الذي ظلّت تعتمد على النفط على أنه المصدر الوحيد لعائدات التصدير، ويشمل ذلك الصناعات المرتبطة بالنفط من قبيل المواد الخام.



كسر الاحتكار



الفصل الثالث: كسر الاحتكار

«إنّ الهدف من وراء أي مشروع هو إمداد المجتمع بأجود أنواع السلع بأرخص الأسعار وبكميات ضخمة».

ما هو الاحتكار؟

إنه وضع تقدّم بموجبه الشركة الفردية منتوجاً أو خدمة لا يوجد لهما بديل قريب وبسعر متحكّم فيه وتحول عوائق (حواجز) صارمة دون دخول شركات أخرى إلى السوق للمنافسة كسباً للأرباح.

ـ عوائق الدخول وسيلة من الوسائل التي تعوق دخول الشركات الجديدة إلى السوق والمنافسة.

ومن أهم عوائق الدخول إلى سوق الاحتكار هي الآتي:

1 ـ **قوانين الدولة**: تفرض الدولة في الكثير من الحالات بعض القوانين التي تحمي مصلحة القطاع العام بمنع دخول المتنافسين إلى السوق، فتسنح الفرصة أمام هذا القطاع للتحكم بالأسعار، ما يؤدي إلى جني أكبر قدر من المكاسب في غياب المنافسة.

2 ـ **اقتصاديات الإنتاج الواسع النطاق ومنفعة أخرى في التكلفة**: يمكن أن تنتج بعض الشركات بفاعلية الاحتكار وبتسهيلات هائلة مثل الصناعة النفطية، ثم تمثل متطلبات الرأسمال الباهظ عوائق للدخول.

3 ـ **امتلاك عنصر إنتاجي نادر**: في حال امتلك فريق واحد المخزون اللازم لأي إنتاج، يصبح في إمكان هذا الفريق أن يحتكر سعر المنتوج وجودته، مما يعني أن امتلاك عرض المدخلات يصبح عائقاً للدخول، كما هي حالة شركات النفط التي تمتلك الموارد النفطية وبالتالي تتحكم تحكماً مطلقاً بهذه الصناعة.

تأثيرات الاحتكار المضرّة:

1 - نوعية متدنية من الإنتاج بسبب انعدام الحاجة لتحسين الإنتاج لعدم تأثيرها على الطلب.

2 - أسعار مرتفعة تقلّل فائض المستهلك، مما يؤدي إلى خسارة واضحة في الرفاه الاجتماعي.

بعد شرح معنى الاحتكار وتأثيراته السيئة على الاقتصاد بشكل عام وعلى المستهلكين على وجه الخصوص، ينبغي أن نذكر بعض الوسائل الكفيلة بالحد من هذه الظاهرة المضرّة في البلاد بما أننا نعتبرها عائقاً كبيراً في وجه التنمية الوطنية:

1 ـ الخصخصة.

2 ـ إلغاء القوانين.

الخصخصة

الخصخصة تعني تحويل جزء من النشاط أو كله من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وتفعيل قوى السوق من أجل خفض نشاطات الدولة إلى أدنى مستوياتها، وتعميم السيطرة سعياً وراء اقتصاد أفضل وتأثيرات إيجابية على المجتمع.

اتجاهات الخصخصة في القطاع الصناعي:

خلفية عامة:

وصل التنظيم الاقتصادي في الجماهيرية حتى منتصف الثمانينات درجة عالية من تدخل الدولة في مجالات الإنتاج والتوزيع والاستثمار. وشمل التدخل إصدار مجموعة واسعة من القوانين والقرارات والقيود التي قننت التسعيرة والحماية والسياسات التجارية والمالية والنقدية عموماً. وحتى ذلك الحين، تقلّص دور القطاع الخاص بشكل عام إلى أدنى مستوياته في كافة النشاطات. وخلال الثمانينات وما بعدها، عجزت الوحدات الإنتاجية العامة (أي المنشآت

أو المؤسسات العامة)، ولا سيما الصناعية منها، عن إنتاج ما يكفي من الفائض لاسترجاع رأس المال المُنفق على إنشائها أو لكسب العملة الصعبة اللازمة لتنويع مصادر الدخل. واتجهت معظم هذه الصناعات (باستثناء صناعات الهيدروكربون) نحو الاستيراد للتعويض، وكانت تحظى بنوعٍ من حماية الكم التي كانت تتولّد عبر موازنات الاستيراد.

بشكل عام، كانت مكاسب هذه المؤسسات الصناعية متدنية جداً بالإضافة إلى الخسائر التي توالت على العديد منها. وقد دفع هذا الوضع الموازنة العامة إلى تحمّل عبء تقديم المساعدة للكثير من المؤسسات العامة التي ظلّت تتكبد الخسائر. لقد تأتى هذا الأداء المتدني من عدد من العناصر المتصلة ببعضها، لا بل إنها تبدو مرتبطة ببعضها ارتباطاً وثيقاً إلى حد أنها غالباً ما كانت تُذكر في التقارير السنوية لوزارة الصناعة. نعم، لقد كان من الجليّ أن تصحيح الوضع لم يكن ممكناً بسبب هيكلية المؤسسات والسياسات الاقتصادية التي كانت تطبّقها. في ما يلي مثال عن هذه العوامل:

- نقص العملة الصعبة وعدم كفاية الاعتمادات المصرفية أو التأخر في الحصول عليها، ما أدّى إلى نقص في قطع الغيار ومستلزمات أخرى لعملية الإنتاج، بالإضافة إلى ندرة اليد العاملة المدرّبة سواء من الناحيتين المادية أو التقنية.

- كثرة الأيدي العاملة غير المُدرّبة.

- صعوبة تغيير أسعار المنتوجات النهائية بسبب تحكّم أمانة الاقتصاد بمستوى الأسعار.

- تدني مستويات الأداء الإداري وتأثيره على أداء العملية الإنتاجية.

ويبدو واضحاً أنه لا يمكن إيجاد حل لمشكلات المؤسسات العامة إلاّ من خلال تطبيق إجراءات جذرية على نطاق واسع تشمل النظام الأساسي لهذه المؤسسات أو الظروف الخارجية المحيطة بها. وعلاوة على كل ذلك، أصبح من الواضح أنه يستحيل على كل المؤسسات مواصلة العمل في ظل احتكار

الدولة أو إدارتها. ومن هنا اتجه الرأي إلى تمليك بعض المؤسسات الصناعية في مجالات النسيج والأغذية ومواد البناء والكيماويات والمواد المعدنية. . إلخ.

واقع التجربة:

انصب تمليك بعض المنشآت، لا سيما خلال سنتي 1989 و1992، على المجالات السابقة الذكر، ولكن لم يتم تطبيق عنصرين من أجل ضمان نجاح عملية التمليك وهما:

أ - لم تتبع الخطوات اللازمة التي تؤمن حسن أداء المنشآت بعد خصخصتها.

ب - لم يتم تطبيق السياسات العامة المساندة بشكل منسجم.

ولذلك توصّلنا إلى الاستنتاج السابق القائل إن المؤسسات التي ملكت عانت من تدهور في أدائها وإنتاجها بحيث ظلّ ناتجها متواضعاً بالنسبة إلى ما كان عليه إن لم يكن أسوأ، عندما كانت لا تزال جزءاً من القطاع العام. وتنطبق هذه الحالة، على وجه الخصوص، على قطاع الصناعات التحويلية التي توافرت بشأنها بعض المعطيات المناسبة، بالرغم من عدم كفايتها وضعف تماسكها في أحيان كثيرة، إذ إنها تسمح بتقويم نتائج التمليك.

من الواضح أن الأداء الإنتاجي لفروع الصناعات التي جرى تمليكها كان ضعيفاً جداً في بدايات التمليك، ذلك لأنّ نسبة انخفاض الإنتاج السنوي (المقاسة من طريق أسعار مستقرة) بلغت 4 في المئة خلال الفترة بين 1988 - 1993[1]. وقد تكون الأساليب المتّبعة في نقل الملكية مسؤولة جزئياً عن ذلك إذا لم يتم إعادة هيكلة هذه المؤسسات قبل التمليك بحيث يُضمن الأداء الجيد لاحقاً. والأكثر من ذلك، فقد تابعت هذه المؤسسات العمل تحت مظلة الأجهزة العامة، إضافة إلى اقتصار انتقال الملكية على العاملين في هذه المؤسسات.

(1) المسح الاقتصادي والاجتماعي في ليبيا 1985 و1996.

لقد أسهم كل ما سبق في ديمومة الممارسات ذاتها سواء في الإدارة أو تنظيم الإنتاج أو وضع الأسعار.

من ناحية أخرى، لم تكن المنشآت المؤسّسة (استجابة للقوانين التي فتحت الأبواب أمام القطاع الخاص للقيام بنشاطات اقتصادية) تحافظ على بيانات مرتبة زمنياً تكفي لكي تسمح بتشخيص تطور الإنتاج والأداء الاقتصادي. كل ما توافر كان عبارة عن مسح أجري سنة 1994 يقتصر على هذه السنة بالتحديد، إلا أن مجرد تأسيسها، وربما تطوّر إنتاجها انطلاقاً من سنة 1985 يظهر استجابة النشاطات الخاصة للفرص التي تعطي زخماً حماسياً للاستثمار في الميادين الإنتاجية بغية إحداث مكاسب.

الآفاق المستقبلية والتوصيات:

أ ـ آفاق الخصخصة في القطاع الصناعي:

أدّى ضعف مستوى الأداء، بالإضافة إلى التدهور المتواصل في قدرة القطاع الصناعي على الحصول على العملة الصعبة الكفيلة بتلبية حاجاتها للمستلزمات المستوردة، إلى محاولة تقييم واقع قطاع الصناعة، وحثّت أمانة الصناعة والمعادن على وضع خطة مستقبلية من أجل زيادة الكفاءة الإنتاجية وتحفيز قدرات القطاع على التصدير.

وتهدف النتيجة النهائية لهذا التقييم إلى تصنيف ثلاثة أنواع من المنشآت العامة:

1 ـ **الشركات الناجحة التي كانت تدعم الاقتصاد الوطني**. تُقسم هذه الشركات إلى مجموعتين: الشركات ذات الرأسمال الكبير التي تتطلّب منها نشاطاتها دعم الصناعات الاستراتيجية، وقد طلب منها البقاء ضمن القطاع العام؛ والشركات الأخرى التي أوصي بنقلها إلى القطاع الخاص (شركات مساهمة).

2 ـ **الشركات التي يمتلك القطاع الخاص جزءاً منها أو كلّها**. وهي تتضمّن الشركات المتعثرة التي يمكن تحسين وضعها، والشركات المتماثلة

النشاطات على أمل دمجها في الشركات المشتركة مع الخارج.

3 - **الشركات التي أخفقت في تحقيق أهدافها** وتسبّبت في استنزاف الاقتصاد الوطني، وإن تبيّن عدم إمكانية إصلاحها، فلا بدّ من تصفيتها.

أظهر التقويم الذي أعدّته الأمانة، والرأي السائد فيها أن الأمانة أعدّت برنامجاً واسع النطاق للقيام بالمزيد من عمليات التمليك، ولكن لم يُعرف تاريخ البدء بتطبيقها. وعلى الرغم من تأكيد التقييم على النية في إعادة تنظيم المنشآت قبل انتقال الملكية إلى القطاع الخاص، لا تزال عناصر إعادة التنظيم غير واضحة باستثناء ذكر الدمج وخفض التشتت الجغرافي إلى أدنى حدّ. وينبغي أن تعمّم إعادة التنظيم الفاعلة بحيث تشمل إعادة التنظيم الإداري والمالي واستخدام اليد العاملة على أساس راسخ قبل انتقالها إلى القطاع الخاص.

ومع ذلك، تظلّ إعادة الهيكلة والتنظيم (وما تبقى من إجراءات الخصخصة) تمثل مجموعة واحدة من الشروط اللازمة لنجاح الخصخصة. أما الشروط الأخرى فضرورية لسياسات الاستقرار الشاملة. إن التمهل في تأمين هذه الشروط يعرض جميع المنشآت العامة والخاصة لمواجهة ظروف مماثلة، ما يؤدي إلى تدهور الأداء كما تشهده الجماهيرية حالياً.

التوصيات:

في ما يتعلّق بالحلول والتوصيات المناسبة والكفيلة بتعزيز عمل المنشآت (العامة منها والخاصة)، يمكن تأطيرها في مجموعتين، وكما يلي:

أ - المجموعة الأولى: الجانب الداخلي للمنشآت وعلاقاتها فيما بينها:

من المرجح أن أهم الإجراءات في هذا السياق هي التالية:

1 - تسريع تطبيق إجراءات الخصخصة لمنشآت القطاع العام المزمع خصخصتها أو تلك التي يُتوقع تحسين أدائها عندما يضطلع القطاع الخاص بإدارتها.

2 - كسر العلاقة بين المنشآت المعنيّة من جهة ومنشآت القطاع العام من جهة

أخرى، بما فيها العلاقة أو الممارسات الوظيفية التي ينبغي تحويلها إلى ممارسات تميّز المنشآت الخاصة التي أعيد تنظيمها وتوسيع رقعة الملكية فيها.

3 - تفادي الأخطاء السابقة في التمليك المستقبلي للمنشآت وذلك باتباع القواعد الصارمة في التمليك، لا سيما إعادة هيكلة المنشآت المخصخصة وتحسين أدائها المالي والمحاسبي ثم عرضها على الاكتتاب العام لكافة أفراد المجتمع.

4 - ضماناً للوسائل المناسبة وتجنيداً لكافة البنى والمنظمات العامة والخاصة، ينبغي التأكد من تطبيق ما سيلي ذكره على كل المنشآت العامة والمملّكة والتشاركيات:

5 - تحديد أهداف واضحة للمؤسسة وتشجيع تبنّي أهداف ترمي إلى التصدير والربحية، وتحقيق استقلال إداري مع إعطاء صلاحيات ضرورية للمؤسسة واستخدام عناصر عمل شريطة أن تكون الإدارة مسؤولة عن الأهداف والمعايير المحدّدة فتنظّم بنية المؤسسة المالية من خلال تنظيم بنية الرأسمال بين الاقتراض والملكية حيث ترتبط قدر المستطاع بمبادىء راسخة، وتنظيم الرقابة على النوعية داخل المصانع من خلال تطوير معايير مستقلة مناسبة تقنياً ينبغي التأكد من التزام المنشآت بها، وتنظيم الإنتاج على أسس راسخة من خلال تبنّي معايير معتمدة دولياً والعمل على تأسيس جمعيات ومؤسسات تتابع نتائج التقدم التكنولوجي في العالم وتيسّر استخدام وسائل معالجة البيانات الحديثة لتنظيم الإنتاج والرقابة على النوعية، وأخيراً لتنظيم التخزين والتسليم والتحكم بهما.

ب ـ المجموعة الثانية: دور الدولة في توفير المناخ الاقتصادي:

قد تكون النشاطات الأهم التي يمكن أن تقوم بها الدولة هي التالية:

1 - تأمين الأجواء الملائمة لتوجيه النشاطات العامة والخاصة والتأكد من أدائها الإنتاجي من خلال اتباع سياسات عامة ثابتة يكون الهدف أساساً من

خلالها خفض عجز الميزانية وميزان المدفوعات، وبالتالي وضع حد لهما، وخفض نسبة التضخم إلى أدنى مستوى بالإضافة إلى معالجة الاختلافات الهيكلية الأخرى.

2 ـ مراجعة وتعديل وتبسيط القوانين والإجراءات والتعليمات المتعلقة بالنشاط الاقتصادي عامة والقطاع الخاص تحديداً، حيث تصبح واضحة وبسيطة فلا تكبح العمليات الإنتاجية.

3 ـ إلغاء كل القيود باستثناء القيود المفروضة على الرقابة وعلى النوعية والمتعلقة بالتسعير، ووضع الأساسات، وتحديد الضرائب إلخ. فليس من الضروري أن يدفع المستهلك، ثمناً لسلع عدة، السعر الذي تحدِّده الدولة (أمانة الاقتصاد) إدارياً أو السعر الذي يحصل عليه المنتج، فتضعف العملية الصناعية وتعزز العملية التجارية وكسب الأرباح.

4 ـ تأمين أجواء وممارسات تنافسية.

5 ـ تطوير البيانات وإعادة إصدارها بشكل شمولي وإقامة قواعد مترابطة للمعلومات على المستويات الكلية والقطاعية والمنشآت.

6 ـ ابتكار طرق وأدوات جديدة تسهّل آلية نقل وحدات القطاع العام المختارة لخصخصتها إلى القطاع الخاص، حيث تتيح للعامل فيها الفرصة لامتلاك أسهم. وإقامة سوق مالي لشراء الأسهم وبيعها. وينبغي أن تمكّن هذه الوسائل والأدوات العامل من المشاركة في ملكية هذه الوحدات والمؤسسات.

لا بد من وجود بعض الوحدات القادرة على تحقيق الأرباح، والفاعلة على المستوى الإنتاجي. إلا أن ضعف استغلال القدرة الإنتاجية وتنامي الخسائر طرحتا تساؤلات هامة عن فائدة استمرار استخدام هذه الوحدات في الإدارة والأداء الحالي من جهة، وعن الأجواء الاقتصادية التي يُعمل فيها من جهة أخرى. والجدير بالذكر أن تأثير الأجواء الاقتصادية لا يقتصر على القطاع الصناعي فحسب بل يشمل كل الوحدات الاقتصادية العاملة في مختلف

القطاعات الاقتصادية مثل قطاعي الزراعة والغابات. وفي هذا الخصوص، يمكن ذكر الملاحظات التالية:

1 ـ تحقيق الخسائر وزيادة نقاط التكافؤ بارتفاع مستوى الكلفة وانخفاض الأسعار، وربما سيطرة التبديد والفيض في عدد العمال بحيث تميل إلى زيادة الكلفة في الكثير من الوحدات[2].

تسهم الممارسات التالية إسهاماً سلبياً في زيادة التكاليف الإجمالية كنتيجة لتردي تنظيم العملية الإنتاجية:

أ ـ تدني كفاءة الوسائل التسويقية الحالية في توفير مواد خاماً أو قطع الغيار أو بيع المنتجات.

ب ـ غياب الوسائل المناسبة الكفيلة بالمتاجرة بالمواد وحمايتها وإعادة دورانها.

ج ـ العمل على معالجة مشكلات الازدحام في المصانع.

د ـ خفض معايير خدمات الصيانة ووسائلها.

هـ ـ ندرة المحاولات لتصنيع قطع الغيار محلياً.

و ـ عدم الاقتصاد في استخدام المياه والكهرباء.

ز ـ ندرة المحاولات الهادفة إلى الجدولة والتنظيم الفاعل للعاملين في المصانع.

2 ـ لا تجد الإدارة نفسها مضطرة، في معظم الوحدات، إلى خفض التكاليف لأنها تتوقع مساعدة الدولة على الدوام، كلما شحّت الموارد وتحققت الخسائر. من الممكن أن يمثل عدم إعادة الرأسمال الذي تقدّمه الدائرة المركزية للاستثمارات إلى معظم الوحدات عاملاً هاماً يشير إلى انعدام الرغبة في خفض التكاليف. من ناحية أخرى، لا تتحكم الإدارة في عملية توظيف اليد العاملة أو صرفها، ما يقيّد رغبتها في تعزيز مستوى الإنتاجية ويعقد عملية تحديد الأجور والعلاوات استناداً إلى الإنتاجية.

(2) تشكل الشركة العامة للخدمات البريدية والاتصالات مثالاً جيداً على العدد المفرط في اليد العاملة المقدّرة بـ 35 عاملاً لكل ألف خط هاتفي.

الجدول رقم (3 ـ 1)

نسبة استخدام الطاقة الإنتاجية (نسبة مئوية)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
المنتجات الغذائية	46,4	48,7	41,4	48,8	48,5	53,6	50,2	54,1	54,8	40,9	51,1	50,0
الدقيق الأسمر	60,0	54,5	47,2	60,2	62,3	60,0	81,5	73,4	64,8	63,9	66,4	69,3
مشتقات الألبان	28,7	24,7	24,4	27,2	30,3	37,6	25,1	44,7	54,2	33,8	47,9	36,9
المنتجات الغذائية المعلبة	25,5	38,4	20,2	26,2	31,6	43,0	37,0	39,3	37,1	25,2	-	-
العلف	71,4	72,1	73,9	81,6	69,7	73,8	57,2	59,0	63,1	40,7	39,0	43,7
الملابس والبسط	71,4	72,1	73,9	81,6	69,7	73,8	57,2	59,0	63,1	40,7	39,0	43,7
النسيج	75,2	90,9	70,2	95,1	79,6	54,2	62,7	64,2	50,4	37,7	27,8	39,5
السجاد	76,9	81,0	90,5	85,4	84,2	83,0	53,4	51,9	52,6	36,3	35,0	40,0
البطانيات	43,9	31,1	33,4	34,4	50,1	28,9	69,7	51,2	49,0	46,3	42,0	34,7
الجلود	71,0	46,0	46,0	67,0	56,0	50,0	64,0	63,0	52,0	61,0	54,4	35,6
الأحذية	47,2	67,5	71,3	73,0	45,2	27,4	57,3	42,9	57,9	50,5	53,3	53,3
مواد البناء	39,4	32,2	35,7	37,2	44,4	43,4	36,3	34,4	35,9	31,7	35,1	28,4
إسمنت	45,3	30,6	43,5	45,2	61,3	64,5	67,7	62,9	68,3	60,5	52,3	47,4
البلاط (لرصف الطرقات)	20,3	12,3	13,5	14,4	8,0	9,7	5,2	6,2	3,6	3,3	-	-
الطلاء	67,6	63,1	64,7	58,8	52,7	50,9	52,5	61,2	66,7	63,6	-	-
الأنابيب	30,0	27,1	-	-	73,3	65,1	19,3	20,7	17,4	16,5	-	-
الطوب الأحمر	34,2	27,7	20,4	30,6	26,9	26,6	36,9	20,9	23,8	14,4	18,0	9,5
المنتجات المعدنية	41,8	32,1	45,7	48,3	52,6	56,4	38,8	50,2	49,1	38,8	16,6	-
منتجات الحديد	68,7	21,0	31,7	36,3	23,5	93,0	49,3	52,8	51,4	-	-	-
الأنابيب المعدنية	44,4	33,7	55,8	53,5	73,3	65,1	38,3	29,9	27,2	-	12,0	19,9
أنابيب الري المعدنية	22,0	32,8	56,7	63,3	70,0	30,0	31,7	49,0	86,7	65,3	61,7	13,3
الكابلات والأسلاك	32,0	39,0	38,8	40,0	43,8	37,5	36,0	23,0	36,5	32,9	-	-
المواد البتروكيمياوية	66,5	68,1	72,5	58,6	48,9	49,9	79,3	78,0	72,5	82,2	98,0	0,0
أمونيا	75,5	64,5	71,2	31,4	31,2	30,3	-	-	-	75,0	98,5	0,0
اليوريا	66,6	73,7	70,3	34,4	37,4	24,8	-	-	-	83,0	99,2	0,0
الميثانول	61,1	100,0	102,4	93,6	78,2	94,7	-	-	-	98,9	99,2	0,0
پولينيفيل كلوريد	62,8	34,0	46,0	57,0	-	-	79,3	78,0	72,5	71,8	-	-
الصناعات الهندسية	31,5	32,9	54,5	48,6	69,3	43,4	56,1	51,8	53,9	34,1	25,0	21,7
الجرارات	45,3	63,4	70,1	24,0	54,0	56,7	56,0	46,9	56,4	25,6	25,0	21,7
الثلاجات	19,6	16,6	17,9	37,9	60,7	23,0	52,7	54,2	47,1	37,8	-	-
أفران	58,6	31,4	71,1	71,1	93,1	50,7	73,6	77,5	58,3	38,9	-	-
الغسالات	2,6	0,20	38,9	61,1	-	-	42,2	28,6	-	-	-	-
المتوسط	48,3	46,3	52,4	52,8	54,0	49,4	49,9	47,9	50,3	47,1	52,9	-

المصدر: دراسة أجرتها أمانة الاقتصاد والتجارة والتخطيط سنة 1997.

3 - تأميناً للعملة الصعبة الضرورية لتمويل احتياجات الإنتاج وقطع الغيار، تعتمد الوحدات الإنتاجية على موازنة السلع. وعلى ضوء الموارد المالية المحدودة من جهة، وارتباط إنتاج هذه الوحدات بالتسعير الرسمي من ناحية أخرى، ينخفض مستوى النوعية والكمية. ووفقاً لنظام «الموازنة السلعية»، تحصل الوحدات على عملة صعبة[3] أقل بكثير مما يلزمها، فينخفض بالتالي استغلال الطاقة الإنتاجية ومن ثم الإنتاج. من ناحية أخرى، يؤدي تأمين العملة الصعبة بالسعر الرسمي إلى فقدان الزخم الكفيل بتحسين الكفاية وزيادة الإنتاج. ومن الممكن أن يؤدي ارتفاع سعر الصرف إلى محاولة لزيادة الإنتاج (في حال كانت المؤسسة مستقلة وكانت الظروف الأخرى مؤاتية). وفي ضوء أسعار الصرف المختلفة المتوافرة لدى أمانة الاقتصاد، يصعب على مستلزمات تأمين الإنتاج أو قطع الغيار أن تساعد الوحدات الإنتاجية في الحصول على العملة الصعبة من السوق وإن أتاحت الفرصة للوحدة استخدام الطاقة الإنتاجية على نطاق أوسع مما يعطي إنتاجاً يفوق التكاليف الإضافية.

4 - أدّى غياب المنافسة إلى الحصول على منتوجات تعجز عن منافسة منتوجات أخرى لا تشملها حماية الحصص التي توفرها موازنة السلع.

5 - إنّ زيادة تأثير السلع المستوردة بنسبة مماثلة إجمالاً لسعر الصرف الذي تحدّده أمانة الاقتصاد، بالإضافة إلى عرض منتوجات المؤسسات العامة لتسعيرها، قد أدّت إلى تسرّب السلع التي يصنّعها القطاع العام إلى السوق المفتوحة حيث تباع بأسعار مماثلة لأسعار السلع المستوردة. وانبثق من

(3) يرتبط ذلك بمداخيل الدولة من المصادر المالية الرئيسية، أي النفط الذي يعاني من تقلّبات في الأسعار، فتعجز بالتالي الدولة عن تلبية التزاماتها. قدّرت أمانة سرّ منظمة «الأوبك» مدخول ليبيا من النفط بـ 5,6 مليارات دولار سنة 1998 وعند تحويل الدولار بسعر صرف يساوي 3,3778 دولارات لكل دينار ليبي، قدّر المدخول بالعملة الليبية بحوالى 1,657 مليار دينار، مقارنة مع مدخول سنة 1997 البالغ 8,960 ومدخول سنة 1996 البالغ 9,5 مليارات دولار. وفي الحقيقة، لقد تدنى هذا الرقم عن المدخول الذي حقّقته ليبيا من صادرات النفط والبالغ 21,9 مليار دولار.

هذا الوضع دور الوسيط الذي يستفيد من الفرق بين التسعير الرسمي وتسعير السوق المفتوحة. ونشأ بالتالي وضع جديد أضحى فيه المنتج عديم الرغبة في التطوير أو تحسين إنتاجه، إذ إنه لا يحصل سوى على السعر المحدد رسمياً فيما يضطر العديد من المستهلكين إلى دفع أسعار مشابهة لأسعار السوق المفتوحة عوضاً عن الأسعار المحددة رسمياً.

شكّلت التكلفة الحالية للقطاع العام عبئاً مالياً كبيراً على المصرف المركزي. وحثّ التدهور المتواصل في أداء منشآت القطاع العام الدولة على خصخصة هذه المؤسسات ونقل ملكيتها إلى العاملين فيها. وتتوافر حالياً برامج واسعة النطاق لنقل الملكية، تشمل العاملين في المؤسسات وغير العاملين فيها (بما فيها قطاعات أخرى مغايرة للصناعة)، ولكن ما حُقِّقَ ما بين 1988 ـ 1993 اقتصر على نقل ملكيات عدد من الوحدات الصغيرة، لا سيما في ميدان الألبسة والنسيج.

لقد اتّسمت محاولة تحويل الملكية في هذه الصناعات منذ بداياتها بتدنّي كفايتها، كما لازمتها بطالة مقنّعة. والأكثر من ذلك، لم تُتّبع أيّ من الوسائل المناسبة التي اتّبعتها دول أخرى في حالات الخصخصة لا سيّما فيما يخص إعادة بناء الهيكلية المالية والعمالية والإدارية. فنتج من ذلك تدهور في وضع هذه الوحدات التي تابعت العمل تحت مظلة القطاع العام. وتجدر الملاحظة أن خفض المعدّل الوسطي لاستغلال الطاقة الإنتاجية في هذه الوحدات المخصخصة لم يكن بنسبة خفض المعدّل الوسطي المقابل له في مؤسسات القطاع العام.

إن تعثّر برامج الخصخصة وإخفاقها في التزامها بكافة الممارسات الكفيلة بتطبيق القانون الصادر في العام 1992 ولائحته التنفيذية لسنة 1994 ولا سيما الإجراءات الخاصة بالتخلص من القيود غير المناسبة (وبعضها ذكر آنفاً)، بالإضافة إلى الفشل في التوصل إلى حل مشكلة تعدد أسعار الصرف وتحديث وسائل الاتصال والنقل، شكّلت كلها عناصر حالت دون التوصّل إلى مشاركة القطاع الخاص مشاركة جدّية (ولا حتى القطاع العام) في تفعيل ودعم النمو المنتظر.

لقد كلّف هذا الوضع المشوّه البلاد الكثير الكثير وعانى الاقتصاد من مشاكل لا تعدّ ولا تحصى، مما ولّد العديد من نقاط الضعف في ميدان الاقتصاد وسبّب مشاكل اجتماعية.

إنّ خصخصة القطاع العام خطوة من الخطوات التي تهدف إلى التغلّب على هذه الصعاب.

فإلى أي حدّ يتناسب برنامج الخصخصة مع أهدافنا الاجتماعية والاقتصادية الخاصة بنا؟

تعدّ ملكية الشعب للثروة الوطنية دعامة من دعائم النظرية الثالثة للكتاب الأخضر، فهي تضعف الثقة باحتكار مجموعة أو طبقة أو أفراد أو الدولة نفسها لوسائل الإنتاج وتجهيزاتها، ما يجعلها تسبق البرنامج البريطاني بعقد كامل من الزمن.

وهكذا، تعتبر الخصخصة الأداة الرئيسية لتوزيع الثروة الوطنية. ولكن ينبغي أن يكون هذا التوزيع عادلاً، أي بتعبير آخر: يجب أن توفر الخصخصة الفرصة لكل الناس، سواء كانوا من داخل المنشأة أو من خارجها، للمشاركة فيها على أساس المساواة بعيداً من الاحتكار والمحسوبية.

تبيّن دراسة هذه الحالة كيف يمكن للمستخدَم والأشخاص العاديين التشارك في ملكية الشركة.

أيّدت مارغريت تاتشر في الثمانينات برنامج الخصخصة بتسمية «الرأسمالية الشعبية» وهذه التسمية هي في الأساس نواة الفصل الثاني من «الكتاب الأخضر» المُعنوَن «**حل المشكل الاقتصادي**»، ويمكننا الإشارة إلى بعض التغيّرات الإيجابية المتأتية من نظام الخصخصة وذكر دراسة حالة من الحالات كمثال عن هذه العملية:

إنّ إعادة توزيع الثروة الوطنية على مختلف قطاعات المجتمع هدف اجتماعي من أهداف النظرية العالمية الثالثة يحصل من خلالها عمال المصنع وموظفوه على الفرصة لاكتساب أسهم في الشركة، إذ تمكنهم من الحصول على نسبة مئوية من العدد الإجمالي للأسهم المصدّرة. يخوّل الموظفون شراء هذه الأسهم من طريق المنح أو الاعتمادات. أما ما تبقى من الأسهم، فيباع في سوق الأسهم حيث تصبح في متناول أي مستثمر.

وهكذا يقوى الأداء الإداري للمؤسسات بتبنّي سياسات مركّزة على الزبائن تجبر «إدارة الشركة وموظفيها» على تحسين طريقة الإنتاج واعتماد ما يرونه مناسباً.

فالزبون هو الهدف، أما الأداء والجودة فهما الوسيلتان المستخدمتان.

حالة دراسية

يمكن اعتبار خطة امتلاك الموظفين للأسهم (إيسوب)[4] مؤلفة من خطط تمويل وتقاعد مدمجة تهدف إلى تحفيز الموظف وتحقيق كفاءة وفاعلية عاليتين.

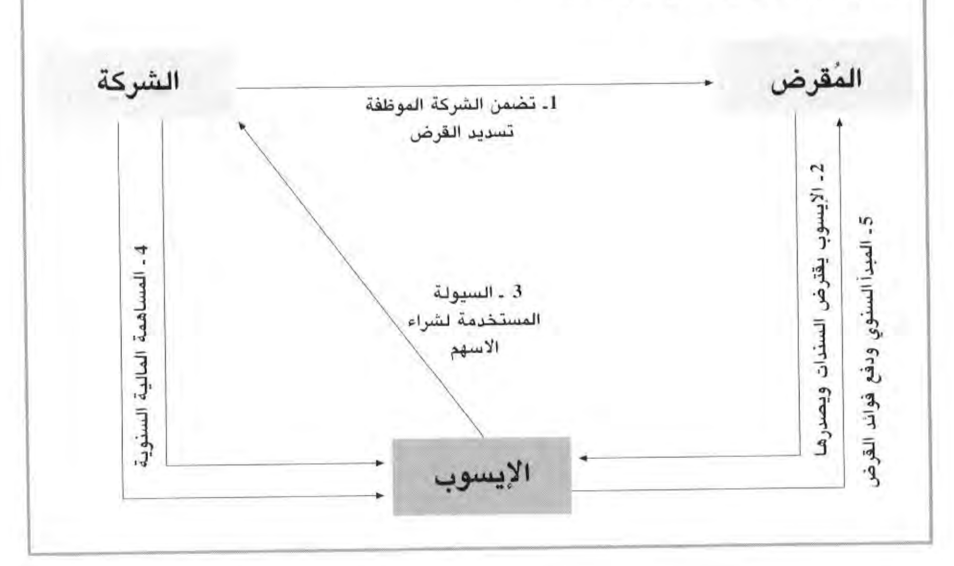
يمكن «الإيسوب» الشركة المساهمة من رفع الرأسمال داخلياً من طريق السماح لموظفيها بالمشاركة في ملكية أسهمها.

يمكن رفع فاعلية «الإيسوب» المالية وخفضها. عند رفع هذه الفاعلية المالية، يصبح لـ «الإيسوب» القدرة الفردية على اكتساب كميات هائلة من الأموال من طريق اقتراضها من أجل شراء أوراق رب العمل المالية.

وفي حال رُفعت فاعلية «الإيسوب» المالية، تقيم الشركة خطة «إيسوب» وتضمن تسديد قرض «الإيسوب». يقترض «الإيسوب» مالاً من فريق ثالث (المقرض) ثم يُستخدم القرض لشراء سندات من الشركة التي تقدم مساهمات مالية سنوية للإيسوب كافية لتأمين تقاعد المسؤول ودفع فائدة القرض. تُخصّص الأسهم سنوياً لحساب الموظفين في أثناء استهلاك الدين.

خطط امتلاك الموظفين للأسهم (إيسوب)

إيسوب ذو فاعلية مالية مرتفعة:



(4) جاءت من مختبر ESOP أي: Employees Stock Ownership Plan

إن الإيسوب ذا الفاعلية المالية المرتفعة أداة مالية مشتركة جذابة، إذ إنها تتيح للشركة الضامنة إمكانية الاقتراض بفائدة فعلية مخفضة جداً كنتيجة لعملية ضرائبية تسمح بحسم ضرائبي على الفائدة والمبالغ المسددة للديون وأرباح الأسهم المدفوعة على الأسهم المفضلة على «الإيسوب». وفي بعض الحالات، عندما يُتوقع من المقرضين الحصول على خفض ضرائبي فإنّ «الإيسوب» تمكّن الشركة من الحصول على نسب اقتراضية ايجابية.

إن تصميم مخططات الخصخصة وتطبيقها، بالإضافة إلى خطط «الإيسوب»، قد تتعرّض لعدة مراحل من التعقيد اعتماداً على طبيعة البيئة الاقتصادية وتوافر المعلومات والميزات الاستراتيجية لـ «الإيسوب» نفسه.

توضيحاً لهذه التعقيدات، نعتمد على دراسة تحمل العنوان التالي: «تصميم «الإيسوب» وتطبيقه: حالة تطبيقية للشركة الليبية الإلكترونية العامة».

تعرض هذه الدراسة ضرورة دمج «الإيسوب» في خطط الخصخصة لكل المؤسسات العامة في ليبيا. ولكن في ظل اقتصاد اشتراكي على غرار الاقتصاد الليبي، تقرّ هذه الدراسة بأنّ تطبيق هذه الخطط ينبغي أن يسبقه تقويم مناسب لأسهم الرأسمال المرتبط بها. إلا أن تقويم سندات الشركة المتنوعة للخصخصة ولـ «الإيسوب» تصبح أصعب مشكلة يواجهها أصحاب القرار ويضطرون إلى تخطيها.

عندما اتخذت هذه الدراسة مثالاً «الشركة الليبية الإلكترونية العامة»، استُخدم نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لتقدير كلفة رأسمال الشركة بنسبة 17,7 في المئة. فيما قدرت العوائد المتوقّعة لفترة خمسين سنة وبعد الحسم بكلفة الرأسمال المقدر بنسبة 17,7 في المئة، وقدّرت قيمة السوق الحالية لكل حصة من الأسهم بـ 260 ديناراً ليبياً. والأكثر من ذلك، عند استخدام كلفة الأجور بمثابة دليل، قدّر أن 28,8 في المئة من أسهم «الشركة الليبية الإلكترونية العامة» ينبغي أن تباع إلى «إيسوب»، فيما يباع 71,2 في المئة الباقية إلى مجموعة أخرى من القطاع الخاص. وهكذا تقدّر كلفة الخصخصة الإجمالية بـ 18 مليون دينار ليبي (69,231 حصة × 260 ديناراً ليبياً).

لذلك، ستحصل «الشركة الليبية الإلكترونية العامة» على قرض يساوي 18 مليون دينار ليبي من أجل تمويل «الإيسوب» بفائدة مفترضة تقدر بـ 10 في المئة تسدد على عشرة أقساط رئيسية متساوية. وعلى افتراض أنّ «الإيسوب» يملك 50 في المئة أو أكثر عوضاً عن 28,8 في المئة من أسهم «الشركة الليبية الالكترونية العامة» فعندها ستحصل الشركة على نسبة فائدة مناسبة من المقرض أي 8 في المئة بدلاً من 10 في المئة المذكورة آنفاً. واعتماداً على ذلك، وضع جدول لتبيان مدخرات السيولة بعد دفع الضريبة في ظل هذه الاستراتيجية (انظر الجدول في الصفحة التالية).

من الجلي أن الموظفين يحصلون على مكاسب الملكية دون دفع تكاليف من خلال «الإيسوب». هذا في الحقيقة ما وضعه «الكتاب الأخضر» منذ حوالى 25 سنة خلت عندما اقترح أن يصبح الموظفون والعمال «شركاء في ملكية العمل لا مجرد أجراء». ولذلك فإن الهدف المزدوج القائم على تأمين تمويل متميّز ضرائبياً في مقابل نقل الأسهم إلى الموظفين ينبغي أن يشكّل العنصر الرئيسي لأي تشريع مستقبلي خاص بالإيسوب في الجماهيرية الليبية.

جدول: قرض «الإيسوب» الأساسي

زيادة في الأسهم العادية وانخفاض الفائدة[5]

السنة	الدفعة الرئيسية	الفائدة	مدخرات من الضريبة	سيولة مدخرة بعد دفع الضريبة
1	2,000,000	1,440,000	2,064,000	1,376,000
2	2,000,000	1,280,000	1,968,000	1,312,000
3	2,000,000	1,120,000	1,872,000	1,248,000
4	2,000,000	960,000	1,776,000	1,184,000
5	2,000,000	800,000	1,680,000	1,120,000
6	2,000,000	640,000	1,584,000	1,056,000
7	2,000,000	480,000	1,488,000	992,000
8	2,000,000	320,000	1,392,000	928,000
9	2,000,000	160,000	1,296,000	864,000
المجموع	**18,000,000**	**7,200,000**	**15,120,000**	**10,080,000**

بالإضافة إلى قيمة «الإيسوب» كأداة تمويل مشتركة فإن جاذبيته متأتية من وجود ميزات تخلو منها خطط الراتب التقليدي. وخلافاً للراتب المستند إلى سيولة فإن الإيسوب يستطيع أن يرفع معنويات الموظفين بصورة كبيرة. وعندما يوسع الإيسوب رقعة الملكية بحيث تشمل مجموعة كبيرة من الموظفين فإنه يربط المستقبل المالي للموظفين بمستقبل الشركة. ومع ذلك، فإن هذا الربط له إنعكاسات قوية على السلوكيات وأهمها التحفيز لتحسين الفاعلية والكفاءة المشتركة، ما يؤدي بدوره إلى الازدهار الاقتصادي ورفع مستوى المعيشة.

(5) دراسة أعدها الكاتب نفسه.

رأي

كيف يُفترض أن تضمن الخصخصة تحسين الأداء الاقتصادي للمنشآت؟

يرى مناصرو خطط الخصخصة ثلاثة ميادين تساهم فيها الخصخصة في تحسين كفاءة أداء المؤسسات الحكومية، وهي: تحسين نوعية المؤشرات الموضوعة في خدمة المديرين؛ تحسين قدرة المديرين على الاستجابة لهذه المؤشرات، وتحسين قدراتهم على الرد على هذه المؤشرات. وتوضيحاً لما نعنيه، سنحاول تقديم هذه العناوين مرفقة ببعض الانتقادات. في **الميدان الأول**، من الممكن لطريقتين أن تؤديا إلى تحسين المؤشرات الإدارية، أوّلهما تغيير حقوق الملكية التي تؤثر على العلاقة بين المدير والعميل، ونقصد هنا بالعميل ممثل إدارة المؤسسة التجارية فيما نقصد بالمدير مالك الأسهم في حالة المؤسسات التجارية الخاصة أو أي وزارة أو إدارة حكومية في إطار المؤسسات التجارية العامة. يعتقد البعض أن أهداف الوزارة قد تكون متعددة ومتضاربة مع مصالح البيروقراطيين والسياسيين الخاصة. أضف إلى ذلك أنّ المطلوب من المؤسسات العامة هو تأمين الاحتياجات الاجتماعية المترفة، ولهذا السبب يمكن أن تكون المؤشرات المنقولة من خلال التعليمات والقوانين مبهمة ومتضاربة فيما يُفترض أن يكون لمدير مؤسسة عامة هدف بسيط واحد فقط يعطي أفضل مكسب. من الممكن أن يُعرض الهدف على الإدارة بحيث ترسم الأهداف وتوضع نصب الأعين لمحاولة تحقيقها. في **الميدان الثاني**، تشير الـ opt-out من إطار القطاع العام إلى اختفاء الأموال الداعمة المقدمة من أجل تأمين احتياجات الإنتاج التي ينبغي على الإدارة أن تلبيها. يعتقد البعض أيضاً أن opt-out من إطار القطاع العام سيجعل قرارات المنظمة التي تؤثر على أسعار المنتج غير قابلة للتطبيق. وبالتالي يصبح هامش الربح رقماً حقيقياً للمؤسسة التجارية والاقتصاد ككل.

يُفترض أن تحسّن الخصخصة قدرات المديرين على الاستجابة للمؤشرات بطرق مختلفة. أولاً، من شأن التغيير الحاصل في القطاع الخاص أن يحرّر المؤسسة التجارية من قيود القوانين والأوامر التي ينبغي أن تساعد على أخذ القرارات المقصود منها زيادة المكتسبات إلى أقصى حد. نذكر مثالاً على ذلك التحسّن الذي ينتج من تحسّن أداء المؤسسة بفضل تطبيق نظام لامركزي. وهكذا، في حال ارتبطت الخصخصة بنظام اللامركزية، يصبح في إمكان المديرين إدارة المؤسسات بفاعلية أكبر إذ للإدارة نظرياً حرية التركيز على أعمال المؤسسة عوضاً عن الأهداف الوطنية الخاصة بالإنعاش الاجتماعي. ولكن هذا الأمر يتطلب أساساً جهود المديرين والعملاء.

وكما سبق وذكرنا، قد يعاني المديرون المفتقرون إلى المعلومات المتشابكة من مشاكل المتابعة. ولكن من ناحية أخرى، هذا هو الدور الذي يمكن أن يضطلع به السوق والرأسمال والمنافسة الرأسمالية من أجل إنقاذ الوضع كما سنشرح لاحقاً.

وأخيراً ينبغي أن تحسّن الخصخصة **قدرة الإدارة على الاستجابة للمؤشرات**. تتميز هذه المشكلة بثلاثة وجوه: **أولها**، الإدارة المرتبطة مباشرة بالعمل في سوق الرساميل، فالشركة والأسهم التي يُتعامل بها في سوق الأسهم قد تواجه إمكانية الحيازة مما يؤدي إلى صرف الإدارة الحالية. ومن ناحية أخرى، قد يؤدي الأداء المتدني إلى خفض عوائد مالكي الأسهم مما يقنعهم بضرورة صرف الإدارة العليا. ويمكن أن تواجه الشركة التي تتلقى القروض الإفلاس إذا قرر الدائنون سحب استثماراتهم نتيجة لتراجع أداء الإدارة. وفي حالة القطاع العام، قد لا تحدث مشكلة الحيازة أو الإفلاس أو صرف الإدارة إلا إذا أزيلت شبكة الحماية الحكومية (التي تحمي الشركة من طريق الدعم المتواصل عندما تحرز الشركة الخسائر) أو نقصت.

أما بالنسبة إلى **الوجه الثاني**، فقد تجد الإدارة نفسها في قلب مواجهة تنافسية لأن الخصخصة تؤدي إلى تغيّر الملكية، بالإضافة إلى ظهور القوى التنافسية، مهما كان ارتباطها في النقاش العام المتعلّق بالخصخصة. ويمكن تفسير ترابط القطاع العام بغياب التنافس اعتماداً على ثلاثة أسباب:

أولاً، كانت الملكية العامة تعتبر حلاً للاحتكار الطبيعي إذ إن حجم التوظيف الفاعل يتطلب مصدراً واحداً.

ثانياً، للبيروقراطيين مصلحة استثمارية في تفادي التنافس لحماية مصالحهم الخاصة.

ثالثاً، عزّزت الصناعة المنبثقة في الدول النامية الروابط بين الشركات الاحتكارية والحكومية، إلا أن ارتباط الخصخصة بالتنافس المتزايد كما يراه البعض يوفر زخماً قوياً لخفض الإنتاج حتى أدنى مستوى من خلال الكفاءة والابتكار التقني.

يرى عدد كبير من الاقتصاديين أن التنافس وتأسيس أسواق رساميل قادرة، بما فيه الكفاية، على حل المشاكل المتعلقة بضعف التعاون بين المديرين وأصحاب المؤسسات. في الواقع، يمكن أن يضمن السوق تلبية العملاء لرغبات المديرين شريطة أن يكون في الإمكان اتخاذ قرار منطقي في ما يخص الحجم المادي لهذه الرغبات (من قبيل زيادة عوائد مالكي الأسهم إلى أقصى حد).

أما بالنسبة إلى **الوجه الثالث**، فيمكن أن تتأثر قدرة الإدارة بالتغيّرات في بنية الحوافز التي تولّدها الخصخصة. ومن الممكن أن يؤدي opt-out من القطاع العام إلى تغيير عقود التوظيف واعتماد مبدأ الجزرة والعصا في الأداء. لا شك أن إدارة مؤسسات القطاع العام كانت في العديد من الحالات تتطلّع إلى الخصخصة بسبب الاختلاف الهائل في الأجور بين القطاعين العام والخاص[6].

(6) دراسات دولية، **برنامج الخصخصة في العالم العربي**، تأليف هريفي، فيغنبومن، جفري هنغ، بول ستيفنز، ص42 ـ 44.

مزايا الخصخصة:

- تطوّر السوق المالي يعني أنه ينبغي على العديد من الشركات المخصخصة أن تصدر وتبيع أسهماً تنمّي السوق المالي.
- تزايد حصة الدولة من العملة الصعبة[7]، بسبب عمليات بيع أصول القطاع العام، ما يساعد الدولة على خفض العجز ويؤمن سيولة للنفقات الحكومية.

تجذب عملية الخصخصة المستثمرين الأجانب الذين يقدّمون مساهمة محلية تترافق مع هذه القدرات الإدارية. أما تطوير تكنولوجيا الأبحاث والتنمية ورؤوس الأموال الأجنبية، فتشكل أفضل وسيلة للاستثمار في السوق الدولية.

تعد هذه الجوانب من فوائد عملية الخصخصة التي يمكن تحقيقها بإجراء دراسة عقلانية ومعدة بجدية على غرار العديد من الدول التي حققت مكاسب كبيرة. ولكن قد يكون لهذه العملية نتائج سلبية وتأثيرات جانبية إن طُبّقت في بيئة غير مؤاتية تنعدم فيها الشفافية والفاعلية والوضوح خصوصاً في البلدان النامية، التي تعتبر ليبيا واحدة منها.

تتعرض عملية الخصخصة إلى العديد من التأثيرات لا سيّما خلال الفترة الأولى من تطبيق هذه العملية.

شهدت تجربة الدول النامية في هذا المجال العديد من العقبات وحالات الفساد التي من الضروري الاطلاع عليها وتجنّبها.

الخصخصة والفساد:

تكون الخصخصة دائماً مشوبة بحالات من الفساد في كل أنحاء العالم. فطبيعة هذا النوع من الصفقات تسبب الفساد. لأن مصالح البائع التي تغلب

(7) راجع فصول المصرف المركزي والنظام النقدي التي تبيّن دور الاحتياطي من العملة الصعبة في عملية إصلاح النظام.

عليها توجهات خاصة بالربح تتعارض مع مصلحة من يتمتعون بامتياز داخل النظام السابق، ولأن المصالح تضعفها مصلحة الوسطاء.

الخصخصة:

شهد العديد من الدول هذه الظاهرة السلبية التي تؤثر على المكسب الناتج من عملية الخصخصة حيث اتخذ الفساد أشكالاً عدة، منها:

- الانحراف عن قوانين العروض (العطاءات)؛
- استخدام أشخاص كغطاء؛
- شراء تجهيزات (outdated) مستعملة غير قابلة للاستخدام بأسعار باهظة؛
- إجراء عمليات بيع لشركات وهمية (أحياناً متكررة بشكل جديد)؛
- إفلاسات كاذبة؛
- شراء مواد بأسعار باهظة وبيع منتوجات بأسعار منخفضة؛
- بيع أداء ظاهر بأسعار باهظة.
- تعدّ بعض هذه الحالات وسائل جيدة «لاستنزاف» أملاك الدولة من خلال الشركات.

عوامل الخصخصة:

تُعنى الخصخصة بأربعة عوامل هي: تحسين المنافسة؛ تخفيف تدخل الحكومة؛ تطوير الأسواق الرأسمالية وإحداث تغيير في بنية الحوافز. في ما يلي نطرح إمكانية توافر هذه الشروط الأربعة في برامج الخصخصة في العالم العربي:

إمكانية تحسين المنافسة:

يميل السياسيون إلى استخدام مصطلح «التنافس» كما لو أنه أحجية أو نوع من السحر. ولكن أهمية المنافسة تكمن في عالم الاقتصاد في كونه يضع المنتجين في أجواء المنافسة.

ومن شأن ذلك أن يحثهم على الاستجابة (لرغبتهم في زيادة المكاسب إلى أقصى حد) لاحتياجات المستهلك بأرخص الأسعار فلو لم يسارعوا إلى القيام بذلك لسبقهم غيرهم. وفقاً للنظرية الاقتصادية التقليدية، تتطلّب المنافسة عدداً كبيراً من الباعة إذ إنّ عدداً صغيراً من المنتجين قد يتّحدون مع بعضهم، ما قد يؤدي إلى إحداث تنافر بين الحجم الفعلي للتوظيف وحجم السوق. ففي الحالات التي يكون فيها حجم التوظيف كبيراً جداً، قد يعجز السوق عن تحمل أكثر من منتج واحد فاعل.

يعاني العالم العربي من هذه المشكلة بصورة حادة. ففي العديد من الحالات ـ إن لم يكن كلها ـ تكون الأسواق المحلية إما صغيرة جداً أو منقسمة بحيث تبرّر وجود أكثر من مصنع واحد لتأمين السلع. تفحّصت منظمة الخليج للاستشارات الصناعية في إحدى دراساتها (بدر 1983) 26 مشروعاً صناعياً واكتشفت أن تسعة منها فقط تتميز بالكفاءة والحجم المطلوبين لأسواق الخليج التي لا تحتاج إلا إلى مصنع واحد. ولهذا يمكن القول إنّ عدداً كبيراً من المصانع في العديد من البلدان العربية يعتبر في الواقع احتكارياً بسبب حجم السوق المحدود.

وضع الاقتصاديون، منذ بداية الثمانينات، بعض النظريات الخاصة بالأسواق المستجيبة للمنافسة (بومون ـ بوزار ـ ويلاج 1982). تؤكد هذه النظريات أساساً أن التهديد بالمنافسة عامل هام. كما أن الخوف من هجوم فجائي أو حملة فجائية (على طريقة اضرب واهرب) يقوم بها منافس جديد قد يخلق الجو المناسب الضروري لتشجيع استجابة التكاليف المخفضة. لقد أثبت مفهوم «المنافسة المحتملة» أنه ذو شعبية كبيرة لدى مناصري الخصخصة، بما أنه يوفّر الأساسات التي تخوّل بقاء المؤسسة التجارية احتكارية، دون الحاجة إلى قوانين صارمة، شريطة أن تكون مداخيل المنافسة حرة. على الرغم من عدم مناقشة هذه الفكرة في العالم العربي، من الممكن أن ينجذب المجتمع إلى شعار مماثل في حال كان معتاداً على أساليب السوق في التعامل، إذ لطالما كان أسلوب الهجوم الفجائي «اضرب واهرب» ميزة من مزايا التعامل التجاري على مرّ العصور ولا يزال حتى اليوم.

مع ذلك، لا تزال المشكلة التي يعرضها شعار الأسواق المستجيبة للمنافسة قائماً إذا ما كانت الصناعة متميّزة بالهدر في التكاليف. إذ يعني ذلك أنّ تكلفة بعض العمليات لا يمكن إخراجها عن حدود الاستخدام. ولذلك، قد تحول التكلفة المهدورة الهائلة دون وصول المنافسين، إذ إن أي شخص «يتراجع» يُعفى من هذه التكاليف. تتميّز غالبية المنشآت التجارية التي يُنوى خصخصتها في المنطقة بهدر في الكلفة ولا سيّما الصناعات الثقيلة. ومن ناحية أخرى، يعاني المنافسون الجدد من مشكلاتهم الخاصة أيضاً، فهم مضطرون للحصول على التكنولوجيا بالسهولة التي تتوافر لمن سبقهم إلى دخول السوق. ولكن هذه المهمة في غاية الصعوبة في دول العالم الثالث التي تفتقر إلى المهارات وتعاني من احتكار متعدد للتكنولوجيا. والأكثر من ذلك، أشارت الدراسات النظرية الحديثة الخاصة بالاستراتيجيات التي تمنع وصول المنافسين الجدد والسلوك الهجومي للتعرفة، إلى احتمال انسحاب منافس من السباق في حال دخول منافس جديد، أو ينبغي عليهما أن يتعاونا من أجل تفادي المنافسة.

إنّ المزاحمة نقطة أساسية في العديد من المناقشات المتعلقة بقدرة المنافسة على فرض الانضباط إما من خلال عدد من الباعة أو من خلال القدرة التنافسية المحتملة. ومن العناصر الرئيسية الأخرى التي يمكن أن تولّد المزاحمة من خلال الخصخصة هي شخصية مشتري الأسهم. إن كانت عائلة أو مجموعة واحدة قد اشترت الأسهم، فمن الممكن توقّع مزاحمة محدودة. وحتى بدون هذه المزاحمة، من المتوقع أن يتعاون عدد صغير من الباعة فيما بينهم لتجاوز العقبات الناتجة من غموض السوق، وهذا ما يفسر السبب الذي يحث الدول، بشكل من الأشكال، على وضع قوانين مضادة للاحتكار من أجل إعاقة التكافل، ولكن قدرة حكومات الشرق الأوسط ورغبتها في تبني هذه القوانين ـ إذا تجاوزنا ضمان تطبيقها ـ تبقى إلى حد كبير عرضة للشك.

لو افترضنا على سبيل الجدال غياب المنافسة العددية أو القدرة التنافسية، لا يُنصح بترك الاحتكارات على حالها إلا في حال تطبيق شكل من أشكال التحكّم والتشريع التي تفرز تأثيرات مساوية لتلك السائدة في السوق التنافسية.

ولكن ثمة عدداً من المشاكل المعروفة المرتبطة بتعزيز المراقبة والقيود، ومن أهمها، على الأرجح، غياب تنسيق المعلومات بين الصناعة والمشرّع، وخصوصاً في بيئة مثيلة لبيئة العالم العربي التي تعاني من نقص حاد في العمالة الماهرة، مما يسبّب مشكلة. وهكذا، فإنّ التغلّب على المشكلة المتأتية من نقص تنسيق المعلومات توفر لنا تبريراً آخر لتطبيق الخصخصة على شكل مجموعات من التحققات التي يجريها مشرّع المؤسسة الخاصة لا الوزارة التي تتبع المؤسسة لها. وفي حالة احتكار المدير، يصبح هدف التحققات الحفاظ على الحالة الراهنة حتى يأتي الإنقاذ من خلال الخصخصة. إلا أنه ليس واضحاً كيفية إزالة كل الأساليب والوسائل المتنوعة التي تدعم الاحتكارات الصادرة عن العوامل السياسية في العالم العربي من أجل فتح المجال أمام منافسين جدد. وفي نهاية المطاف، لا يوجد بديل للسياسة التنافسية الفاعلة، ولكن المشاكل العملية الحادة التي تعاني منها المنطقة تعيقها. وفي هذه الحالة، تصبح المنافسة في هذه المنطقة غير فاعلة. ولا يؤدي هذا الشكل من الخصخصة إلى تكوين جو من المنافسة، ولا تتطلب هذه المنافسة خصخصة كل المؤسسات. وتعدّ المنافسة في هاتين الحالتين موضوعاً منفصلاً عن موضوع انتقال الملكية حتى ولو كانت تعتبر غالباً متحدة في إطار تحرير الاقتصاد.

إن هذا المزيج في غاية الخطورة، إذ إن عواقبه عبارة عن سلسلة من الاحتكارات يملكها القطاع الخاص الذي يحررها من ضرورة الاستجابة لندرة الكلفة والديناميكية.

إن أبسط وأكثر الوسائل العملية لتطوير المنافسة وتوفير «الخوف» المتمثل في دخول البضاعة المنافسة وفقاً لما تمليه السياسة التنافسية تقوم على أساس إلغاء القيود على الواردات، وهي وسيلة تشكّل خطوة سهلة من الناحية الإدارية ويمكن أن تؤمن تحققاً أكيداً يبعدها عن تهديد الاحتكارات المحلية. ومن الطبيعي أن تنبثق بعض المشاكل نتيجة لهذه السياسة، إذ إن إلغاء القيود التي تحول دون دخول الواردات قد يؤدي إلى عجز ميزان المدفوعات. تستطيع السياسات أن تتغلّب على هذا العجز بتكيّفها، ما قد يؤدي إلى ظهور مشاكل أخرى. وتدعم كل المناقشات حول الصناعات المنبثقة والصناعات

الاستراتيجية، الحاجة إلى الحماية. بالإضافة إلى ذلك، وفي إطار تطوير نظرية الأسواق التي هي عرضة للمنافسة، فقد كُتب الكثير عن المشاكل المتعلقة بالمنافسين الجدد الذين يتبعون سياسة اصطياد الفرص (اضرب واهرب)، وتكتفي بإزالة «الزبد عن وجه الحليب» ما يؤدي في النهاية إلى خفض المستويات دون مستوى برنامج الخصخصة، ثم يمكن لوسائل منظمة التجارة الحرة أن تؤمن العديد من الحلول البسيطة لمشاكل المنافسة التي ذكرناها سابقاً. من الطبيعي أن تجعل هذه المناورات المالكين عرضة لضغوطات لا تستهويهم. ومن ناحية أخرى، إن استجابت الخصخصة في بادىء الأمر لزخم سياسي أناني، فعلى الأرجح ألاّ يتبعها أي تحرير لأساليب التجارة. ومن الممكن أن نقول إن رغبة أي حكومة في ربط الخصخصة بالتجارة الحرة تعتبر امتحاناً لحوافزها الحقيقية[8].

العقبات التي تواجه المؤسسات المتحررة من سيطرة الحكومة:

لا تعتبر المنشآت التجارية في القطاع الخاص منيعة ضد تدخل الحكومة بما أنها تعمل في بيئة قانونية وضعتها الحكومة. ففي هذه البيئة، يمكن استخدام القوانين للتحكم بأعمال المؤسسات. ويقوم احتمال مواصلة المؤسسات المخصخصة على مواجهة التدخل الإداري أو النظامي للحكومة بالدرجة الأولى على فكرة فرض التحكم الحكومي بالمؤسسة. إن هذه الحالة معقدة ومثيرة للنزاع في آن واحد في العالم العربي. ويمكن تفسيرها بطريقتين حادتين، أولاهما تضمن أن يكون هذا التحكم أو التدخل جزءاً متمماً لنظام سياسي قائم على علاقة السلطة المفوّضة بين المسيطِر والمسيطَر عليه بكل معاني دوائر التأثير والسيطرة المتداخلة بعضها ببعض. ويتعزّز هذا الوضع إن كان مشتري المؤسسة شخصاً واحداً أو شركة واحدة ذات علاقة وطيدة بالدائرة المركزية للمراقبة لا عدداً كبيراً من مالكي الأسهم. أما التفسير الثاني فيشدد

(8) دراسات دولية، **برنامج الخصخصة في العالم العربي**، تأليف هريفي، فيغنبومن، جفري هنغ، بول ستيفنز، ص45 ـ 48.

على أن تدخل الحكومة أو تحكّمها يهدف إلى حماية الفقير والمحتاج. ومن الممكن للنظام المطبّق في هذه المنطقة القضاء بسرية على هذا الدور بصورة فجائية وبالمدى المطلوب. ثمة حالتان حساستان للغاية، أولاهما الدور الذي يضطلع به القطاع العام في توفير فرص العمل[9]. فعلى سبيل المثال، أبطأت الحكومة التونسية برامج الخصخصة سنة 1988 نتيجة القحط الشديد. أما التبرير الرسمي الذي قدمه محافظ المصرف المركزي فكان إمكانية ارتفاع مشكلة البطالة نتيجة لعملية بيع الشركات الحكومية في تلك المرحلة لكثرة العمالة. وعلى ضوء هذه الاعتبارات، ستكون هذه المنشآت التجارية في حال خصخصتها خاضعة لقوانين العمالة التي تحترم متطلبات ضمان الوظيفة (لحماية العمال من الصرف التعسفي). أما الحالة الحساسة الثانية فهي التحكم بالأسعار. في هذه الظروف عندما تُبذل جهود جبارة لمحاربة التضخم وفي ميادين مثل السياحة، تُعتبر هذه المسألة أقل أهمية لأن الوطأة الكبيرة لا تقع على عاتق الفقير. ولكن في ميادين أخرى مثل الزراعة، فهي بدون شك في غاية الأهمية. ونذكر مثالاً العراق في هذا الإطار حيث أُلغي التحكم بالأسعار قبل خصخصة المنتوجات الزراعية. وقد أدّى ذلك إلى ارتفاع الأسعار ثم إلى إحداث اضطراب شعبي حتّم إعادة فرض التحكم بالأسعار في يونيو 1989.

إنّ هذه المشكلة نسبية أساساً. من الممكن التدخل في بعض الميادين من قبيل التحكم بالنقد (بما فيها قرارات الاستثمار) الذي يمكن أن يفيد المؤسسة التجارية. إلا أن ثمة مشكلة خطيرة هي التالية: عند اعتماد برنامج خصخصة محدودة ومحددة المعالم، يصبح في الإمكان التخفيف من التحكم بالأسعار دون التسبب بإغضاب الشعب، ولكن المؤسسات المخصخصة مؤخراً لا تزال خاضعة بشكل غير مباشر لمراقبة الدولة كنتيجة للعمل في بيئة اقتصادية تسيطر عليها الحكومة. بالتالي، ستتدنى المكاسب الناتجة من تخفيف التدخل الحكومي. من ناحية أخرى، من المرجح أن يؤدي برنامج هائل يهدف إلى

(9) هندوسة 1990.

تحرير جزء كبير من الاقتصاد (ومن ثم إلغاء التحكّم غير المباشر) إلى إحداث عواقب سياسية خطيرة[10].

العقبات التي تواجه تطوير أسواق الرساميل:

لا تُعتبر المشكلة المالية في المنطقة العربية كبيرة على غرار دول عديدة في العالم الثالث، حيث أجلت برامج الخصخصة لأنها كانت بكل بساطة أكبر بكثير مما يمكن لسوق الرساميل أن تتحمّله[11]. ولكن المنطقة العربية ككل تملك فائضاً في السيولة. فعلى سبيل المثال، تبيّن تقديرات النظام المصرفي وحده في المملكة العربية السعودية بأنّ فائض السيولة يبلغ حوالى 80,70 مليار ريال، أي ما يقارب عوائد الحكومة البريطانية من الخصخصة حتى نهاية سنة 1987.

من الواضح أنّ الدول العربية تختلف عن بعضها، ويواجه البعض نقصاً في المستثمرين المحليين. يطرح هذا الوضع أسئلة عن رغبة الحكومة في السماح لغير مواطنيها في المشاركة. ولقد سمحت بعض الدول التي أعدت الإطار العملي اللازم، بمشاركة من ليسوا من أبناء البلاد، ولا سيما من أميركا اللاتينية حيث يُعتمد نوع من «مقايضة الدين بالأسهم» بأسلوب مثير للاهتمام. أما في العالم العربي، فيُعتبر الاستثمار مسألة حساسة. فإن كان المستثمرون الأجانب من العرب، قد تضعف الإرادة المريضة. ويرى معظم مؤيدي الخصخصة في المنطقة أن عودة الرأسمال العربي هو المكسب الرئيسي لهذه البرامج. ولكن تجربة السبعينات أثبتت أن هذه الحماسة كانت سابقة لأوانها لأن سجل استثمارات العرب في الدول العربية الأخرى لم يكن جيداً جداً[12].

لا يجذب توزيع الدخل في المنطقة صغار المستثمرين. وبالمجمل، تُعد

(10) دراسات دولية، برنامج الخصخصة في العالم العربي، تأليف: هريفي، فيغنبومن، جفري هنغ وبول ستيفنز، ص48 ـ 49.

(11) هيمنغ ومانسو، 1988.

(12) الرميحي، 1986.

تنمية سوق الرساميل شرطاً أساسياً، وإن ساعد بيع «السندات» لبعض الأفراد الأثرياء في تنمية سوق الرساميل، فإنه يقوّي في الوقت نفسه الوضع الراهن للسلطة الاقتصادية، وبالتالي السلطة السياسية، بين يدي بعض اللاعبين الفعليين الذين يمكنهم أن يُحدثوا سوقاً غير مستقر إذ إنّ الأسواق التي تُسيطر عليها مجموعة صغيرة من العناصر الكبيرة الفعلية تشجع ممارسة العديد من أشكال السلوك السليم على غرار ما حدث في «سوق المناخ» في الكويت. فهذا النوع من الأسواق لا يوفر الانضباط المطلوب.

من الممكن للخصخصة التي تعطي الأفضلية لمن (الموظفين) يدخل فيها (أي الأسلوب التعاوني) أن تتفادى تأثيرات التوزيع السلبي وتشجع صغار المستثمرين. ويمكن استخدام هذا الأسلوب لحل المشاكل التي يتسبب فيها عادة غياب أسواق الرساميل[13]. إلاّ أن هذا الأسلوب يسبب عدة مشاكل في العالم العربي. يمثّل عدد من هذه المؤسسات التي ستخصخص على الأرجح مشاريع ذات رساميل هائلة تعني بكل بساطة أنه من المستحيل على الموظفين (العمال) شراء أسهم إلا إذا كانت أسعارها أقل بكثير من قيمتها في السوق. ثمة مشكلة أخرى مرتبطة بالهوية العرقية والوطنية إذ إن البيع لن يكون مقبولاً في حال مثّل الغرباء الغالبية ـ بخاصة إذا كانت الأسعار إسمية ـ كما هي الحال في الخليج العربي. كما أن سيطرة الأقليات في ميدان العمالة قد تحول دون إنجاز أي تقدم في هذا الاتجاه. وبالفعل شكّلت هذه المشكلة عقبة في وجه هذه البرامج.

تواجه أسواق الرساميل في هذه المنطقة العديد من المشكلات، فهي في كل البلدان تقريباً حديثة وصغيرة الحجم. ففي تركيا على سبيل المثال، لم تفتتح بورصة استنبول حتى سنة 1986، عندما بدأ العمل فيها في برامج الخصخصة حيث عُرضت أسهم أربعين مؤسسة في السوق بمعدلات ضعيفة للغاية. يطرح حجم السوق الصغيرة مشكلتين: أولاهما مشكلة التغيّرات، إذ

(13) هيمنغ ومانسو، 1988.

يمكن للأسواق الصغيرة التي تتم فيها صفقات بسيطة أن تواجه تقلبات كبيرة في أسعار الأسهم إما كنتيجة طبيعية للصفقات أو كنتيجة لعدم الإنصاف، أي أنه من الممكن أن تؤذي بالتالي مالكي الأسهم لا سيما الصغار منهم، ما يضيف عقبة أخرى في مجال امتلاك الأوراق النقدية التي تُعتبر أساساً لتوسيع سوق الرساميل. وقد دعمت التجربة التركية القريبة العهد وجود هذه المصاعب.

أما المشكلة الثانية فهي التخطيط الاستثماري القصير الأمد، حيث تضطر المؤسسات بنفسها إلى أخذ قرارات قصيرة الأمد من أجل الحفاظ على أسواق الرساميل حتى ولو لم يكن ذلك من مصلحتهم ـ أو من مصلحة الاقتصاد نفسه ـ على المدى الطويل. لقد أقيمت في العديد من البلدان، مؤسسات خاصة تابعة للقطاع العام كنتيجة لعدم إرادة القطاع الخاص في الدخول في مشاريع من هذا النوع. وفي حال لم يسبب التخطيط الاستثماري القصير الأمد مشكلة كبيرة في البلدان الصناعية، كما يعتقد الكثير من الناس[14]، يصبح من الضروري دراسة هذا الشعار أكثر من أجل تقويم المدى الذي يمكن تطبيقه على المنطقة العربية، إذ إن معظم النقاشات الدائرة حول دور التجار في المنطقة وحول مخططهم الاستثماري القصير الأمد نسبياً، تشير إلى أن المخطط القصير الأمد قد يسبّب مشكلة. من الممكن أن تنشأ مشكلة أخرى في حال كانت السوق صغيرة نسبياً وموزعة. في هذه الأجواء، قد لا يتم استرجاع التكاليف الأساسية للاستثمار إلا في الحقب التي يُتجاوز فيها مخططات رجال الأعمال[15].

بشكل إجمالي، من الممكن أن يكون من المبالغ فيه التكلم عن أي تقوية لأسواق الرساميل المحلية من خلال عرض أسهم القطاع الخاص للبيع ـ أو بمعنى آخر للخصخصة ـ ومن خلال الدور المنظّم لسوق الرساميل الذي يمكن الاستعانة به للتحكم في أسلوب البيع بالجملة عندما تباع المؤسسة التجارية من مؤسسة أخرى. وفي الوقت نفسه، من العدل أن نقول إن عملية تطوير سوق الرساميل لا بد

(14) م.س. نويلز وموسكاريلا، 1985.
(15) تيبليتز ـ سيمبيتزكي، 3 ـ 1990.

لها أن تبدأ من مكان ما والخصخصة يمكن أن تكون نقطة انطلاق مفيدة.

قد يواجه الدور المنظّم لسوق الرساميل مصاعب أخرى. فمن المعروف في عالم الاقتصاد أن عمليات التملك تتعرّض لقيود كبيرة، ومنها على وجه الخصوص مشكلة الحركة، لأنه من مصلحة مالك الأسهم أن يرفض عرض التملك في حال كان المشتري يعرض سعراً للأسهم أقل بكثير مما يعتقد بأنه السعر النهائي. وإن تمكن مالكو الأسهم الثبات في موقفهم هذا، يصبح في إمكانهم أن يحصلوا على سعر أفضل. لهذا السبب، ستنعدم عمليات التملّك تماماً. ومن الصعب جداً حل هذه المشاكل إلا إذا وُضعت أساليب متطورة لعمليات التملّك. والأكثر من ذلك، من غير الممكن أن تُجرى عمليات تملك للمؤسسات الكبرى في غياب عمليات شراء مموّلة بالقروض، مما يتطلّب درجة من التنمية في سوق الرساميل غير متوقعة على المدى القصير. وأخيراً، تعتبر صرامة نظام السوق وإمكانية الإفلاس في نهاية الأمر مسألة دخيلة (أجنبية) على العالم العربي حيث ترفض التقاليد والأخلاقيات السائدة هذه الحالات الغريبة[16].

العقبات التي تواجه توفير القوة الدافعة:

توفر المراجعات والمنافسة التي تعتمدها سوق الرساميل مصدراً أساسياً للزخم الإداري. ويشير العديد من الكتابات في هذا الموضوع إلى أن مديري المنشآت الخاصة الكبيرة لا يهتمون بشكل خاص بتوفير الربحية لمالكي الأسهم. كما أنهم، على غرار العديد من البيروقراطيين الآخرين، يهتمون أكثر بمسائل المرتبات والبقاء والنمو والسمعة[17]. أما ما يحثهم على تحسين أدائهم فهو الضغط على المحاسبية التي تفرضها المنافسة وأسواق الرساميل، كما سبق وذكرنا. وقد قال أحد المراقبين يوماً في هذا الخصوص: «ليست الملكية هي

(16) دراسات دولية، **برنامج الخصخصة في العالم العربي**، تأليف: هريفي، فيغنبومن، جفري هنغ وبول ستيفنز. ص50 ـ 53.

(17) ليم، 1998، ك. تومبسون، 1986.

التي تحدد أداء المنشآت بقدر ما تحدّده أجواء السوق وتنظيم المنشآت والزخم الإداري»[18].

وفي مواجهة هذا الضغط، تصبح الكفاءة ضرورية للنجاح في تحسين الأداء، ما يتطلب وجود المنافسة وأسواق رساميل فاعلة، ويعني ذلك بكل بساطة أن انتقال الملكية ليس كافياً.

من أجل أن تتمكن المؤسسة التجارية من تفادي قوانين الدولة وقيودها، لا بد أن ينشىء سوق العمل بيئة تتوق فيها العمالة على كل المستويات إلى تحسين الأداء. إلا أنه يجدر بنا أن نذكر في هذا الصدد نقطة جلية للعيان: من الممكن تحقيق هذه التحسينات بشكل مماثل، لكن تدرّجي، من خلال الإبقاء على المؤسسة التجارية في إطار القطاع العام مرفقاً بنظام متغيّر للقوانين المطبّقة على العمالة. وعندها ـ أي إن كان من الضروري تحسين القوانين المطبّقة على العمالة ـ ينبغي الأخذ في الاعتبار دور القضاء الذي تضطلع به المؤسسة التجارية العامة. ولكن لا بد أن يؤدي ذلك إلى ظهور معضلة حقيقية، إذ أثبتت الدراسات العملية الطارئة أن البلدان التي تعتمد الأسلوب التدرّجي لإعادة بناء اقتصاداتها نادراً ما تنجح في ذلك، لأن التحسينات بطيئة جداً فهي لا تحقق أي مكاسب ملموسة، وهكذا نجد أن معارضة الإصلاحات تفوق بكثير الدعم الذي تحصل عليه. من ناحية أخرى، يُتوقع من الدول التي تتبنى أسلوب «الصدمة القصيرة الأمد لكن الحادة» أن تحافظ على بقائها وتزدهر ـ لأن مكاسب الإصلاح في هذه الحالة سرعان ما تخفف من ألمها ـ وهذا بالطبع في حال لم تنهر في أثناء عملية الإصلاح.

إنها بالفعل معضلة صعبة متأتية إلى حد كبير من الخطى البطيئة الحالية التي تميّز كل برامج الخصخصة في هذه المنطقة.

(18) ليم، 18، 1988.

السوق المالية

المقدمة:

المالية هي دراسة التبادل بين الحاضر والمستقبل. بالنسبة إلى المستثمر الفردي، يُعرَّف الاستثمار في أسواق الدين أو الأسهم العادية على أنه الاستغناء عن شيء ما اليوم من أجل تحقيق مكسب في المستقبل. أما بالنسبة إلى استثمار متحد في مصنع أو ماكينات أو شركة إعلانات، فيتطلب هذا الاستغناء عن شيء اليوم للحصول على مكسب في المستقبل.

إنّ قرارات المستثمرين الفرديين والاتحادات مرتبطة ارتباطاً وثيقاً، فمن أجل النمو والازدهار بفضل استثمارات حكيمة في المصانع والماكينات وشركات الإعلانات إلخ. وينبغي أن يكون لمعظم الشركات إمكانية الدخول إلى أسواق الرساميل. فهذه الأسواق عبارة عن ميدان تجتمع فيه الشركات والمؤسسات الأخرى التي تتطلب تمويلاً لعملياتها مع الأفراد والمؤسسات التي تملك أموالاً تود استثمارها. ومن أجل القيام باستثمارات حكيمة، ينبغي أن يتمتع الأفراد والشركات بتفهّم شامل لأسواق الرساميل هذه.

لقد ازدادت أسواق الرساميل تعقيداً وأهمية خلال الخمس والعشرين سنة الماضية. ونتج من ذلك ارتفاع مستوى التعقيد الذي يتطلبه الماليون المتحدون. كما ارتفع أيضاً مقدار الرأسمال المتجمع في الأسواق الخارجية ارتفاعاً كبيراً ورافقه زيادة أنواع الأدوات المالية المتوافرة. والأكثر من ذلك، أصبحت الأسواق المالية عالمية فعلياً إذ يتم التداول بآلاف السندات المالية على مدار الساعة في كل أنحاء العالم.

إنّ المشاركة في أسواق العمل الحالية تتطلّب تفهّماً عميقاً لإطار عمل المؤسسات الجديد ولكن المتغيّر باستمرار حيث تتم العمليات المالية. يصف هذا الفصل في البداية نشاطات أسواق الرساميل والقرارات الهامة التي تواجهها الشركات عند تجميع الأموال، ويخصّ بالكلام أصناف السندات المالية التي تصدرها الشركات، والدور الذي تضطلع به مصارف الاستثمار في تجميع

الرأسمال، والبيئة التي يتم فيها تجميع الرأسمال، والفرق بين الأنظمة المالية الأميركية والأنظمة المالية في البلدان الأخرى. ثم يُختتم الفصل بنقاش حول النزعات الحالية في تجميع الرأسمال.

تمويل الشركة:

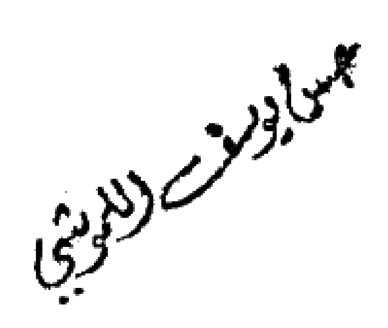
يتألف النظام المالي في كل دولة نامية من أسر، وشركات، ووسطاء ماليين، وحكومات. الوسطاء الماليون هم مؤسسات، على غرار المصارف، تجمّع مدّخرات الأفراد والاتحادات وتحوّلها إلى الشركات التي تستخدم الأموال لتمويل استثماراتها في المصانع وشراء التجهيزات والأبحاث والتنمية وإلى ما هنالك من مشاريع أخرى.

بالإضافة إلى تمويل الشركات بشكل غير مباشر من خلال الوسطاء الماليين، تموّل الأسر الشركات مباشرة عن طريق شرائها بشكل إفرادي للسندات والأسهم والاحتفاظ بها. وتضطلع الحكومة أيضاً بدور رئيسي في هذه العملية من خلال تنظيم أسواق الرساميل وفرض بدائل ضرائبية مالية مختلفة.

اتخاذ الشركة لقرار:

يمكن أن تحصل الشركة على الرأسمال الاستثماري من مصادر عديدة باستخدام مجموعة متنوعة من الأدوات المالية. تحدد سياسة الشركة المالية مجموعة الأدوات المالية المستخدمة لتمويل الشركة.

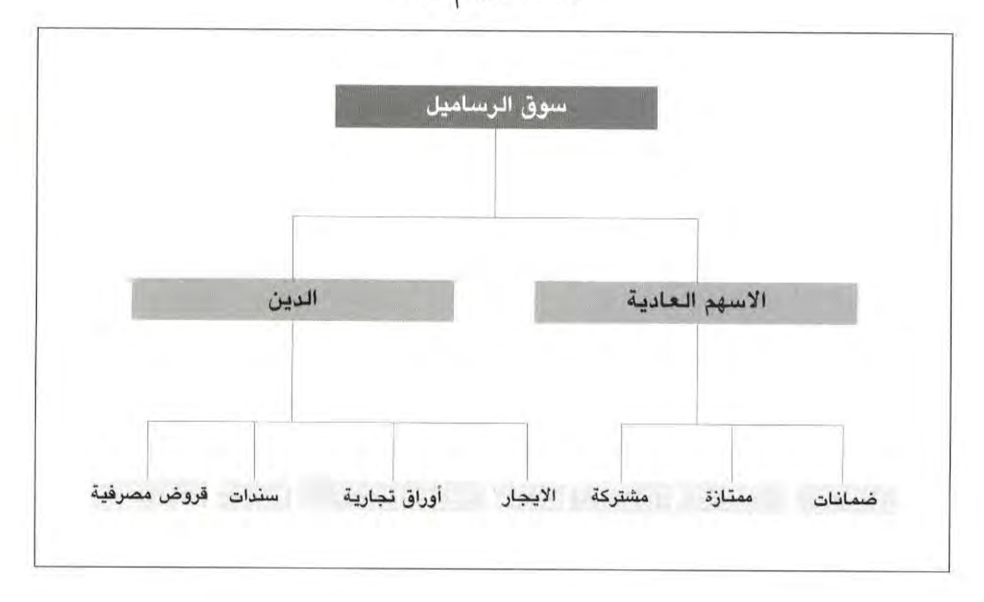
الرأسمال الداخلي: تحصل الشركة على الرأسمال داخلياً عن طريق الاحتفاظ بالمكاسب التي تنالها والحصول على أموال خارجية من أسواق الرساميل.



الجدول رقم (3 ـ 2)
وصف الوسطاء الماليين

الوسيط المالي	الوصف
المصرف التجاري	يأخذ إيداعات من الأفراد والشركات ويُقرض هذه الأموال للمستدينين.
المصرف الاستثماري	يجمع الأموال من الشركات بإصداره سندات مالية.
شركة التأمين	يستثمر المال الاحتياطي جانباً لشراء سندات مالية وعقارات وأصول أخرى في المستقبل.
المؤسسة الخيرية	تستثمر منحاً منظمة غير ربحية من قبل الجامعات.
الصندوق المشترك	يستعمل مدخرات المستثمرين الأفراد لشراء سندات مالية.
شركة ذات رأسمال مخاطرة	تأخذ المال من المستثمرين الأفراد ووسطاء ماليين آخرين لتمويل مشاريع جديدة صغيرة نسبياً.

المستند رقم (1)



الرأسمال الخارجي: الدين في مقابل الأسهم العادية. عندما تحدد الشركة أو الحكومة حاجتها إلى أموال خارجية، ينبغي عليها أن تتمكن من دخول أسواق الرساميل واتخاذ قرار حول نوع الأموال التي ترغب في تجميعها. يبيّن الرسم الأول المصدرين الأساسيين للتمويل الخارجي، أي الدين والأسهم العادية، بالإضافة إلى الأشكال الرئيسية من تمويل الدين والأسهم العادية.

يكمن الاختلاف الأساسي بين الدَين والأسهم العادية في أن المستدينين مرتبطون بعقد يفرض عليهم دفع المستحقات بكاملها قبل أن تدفع الشركة لحاملي الأسهم العادية. بتعبير آخر، يكون للمطالبة بالدَين الأفضلية على المطالبة بالسندات العادية. أما الاختلاف الثاني فيكمن في أن الدفع للمستدينين يعتبر في شكل عام من نفقات الشركة التي تقتطع منها الضريبة. وخلافاً لذلك، تُعتبر أرباح الأسهم العادية بمثابة دفع للمكاسب، ولذلك فإنها ليست من النفقات التي تقتطع منها الضريبة.

غالباً ما تحصل معظم الشركات على رأسمال خارجي من خلال دخولها أسواق الديون. كما أن السندات العادية مصدر مهم جداً من مصادر الرأسمال الخارجي، إلا أنها قليلة الاستخدام.

خلاصات النقاش في هذا القسم الفرعي:

النتيجة 1 ـ 1: الدَين هو المصدر الأكثر استخداماً من مصادر الرأسمال الخارجي. إن الاختلافات الرئيسية بين الدَين والأسهم العادية هي التالية:

- المطالبات بالدَين تتقدّم على المطالبات بالأسهم العادية.
- تقتطع الضريبة من الفوائد المفروضة على الديون خلافاً للمطالبات بالأسهم المالية.

المكاسب الاقتصادية الناتجة من إنشاء سوق الأوراق المالية في ليبيا هي التالية:

1 ـ إنشاء قناة جديدة تؤمن التمويل الضروري للمشاركة في رأسمال الشركات

المزمع إقامتها وتسهيل دوران أسهم الشركات في ما بعد. من خلال سوق الأوراق المالية، يمكن عرض أسهم الشركات الجديدة للانتساب العام. كما يمكن أن يُعرض رأسمال الشركات القائمة من أجل زيادتها. ومن الممكن أن يشجّع ذلك الأفراد، بالإضافة إلى المؤسسات، على التوجه نحو سوق الأوراق المالية وبالتالي تتضاعف النشاطات وتتوسع مجالات العمل. ويمكن أن تصدر الدولة أيضاً سندات من أجل تمويل مخططات التنمية والحؤول دون حصول عجز في الموازنة العامة للشركات. أما القطاع الخاص فيمكن أن يُصدر سندات كي يضمن تمويل هذه المشاريع.

2 - في هذه المرحلة من الخصخصة، من المهم وجود سوق فاعل للأوراق المالية وتطويره من أجل أن يُصبح موقعاً للمزايدات والمناقصات ولدوران أسهم الشركات التي خُصخصت. ويساعد وجود سوق فاعل للأوراق المالية في تسهيل تطبيق برامج الخصخصة ومشاركة شرائح كبيرة من المجتمع في ملكية شركات الخصخصة حيث يُصبح العمّال شركاء في عملية الإنتاج، مثل «الإيسوب». وفي نهاية المطاف، قد ينتج عن ذلك أعلى درجة من التوزيع الأفقي للثروة.

3 - من الممكن أن يساعد وجود سوق فاعل للأوراق المالية على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لشراء الأسهم والسندات في الأسواق الواعدة.

4 - تنقل الأسواق المالية الأموال بحيث تعيد توزيع المخاطر أو تغيّر اتجاهها بين الساعين وراء الأموال والموفرين لها بتقديم الخدمة التالية:

- تحديد أسعار الأصول المالية من خلال التفاعل بين البائعين والمشترين.
- خفض تكاليف الاطلاع والمعلومات.

الاضطراب المالي والتنمية الاقتصادية:

إن الروابط بين وضع الأسواق المالية والتنمية الاقتصادية ليست واضحة

المعالم. يمكن اعتبار أن العصر الحديث للأسواق المالية قد ابتدأ بعد الحرب العالمية الثانية. قبل هذا التاريخ، كانت الائتمانات والأبعاد المنظمة والقانونية بالكاد متطوّرة. ولكن منذ أن اندلعت الحرب، أدّت أوضاع القطاع الصناعي إلى نشوء الحاجة إلى التمويل سواء من الناحية النوعية أو من حيث شكل التمويل. مع مرور الوقت، أحدث ما سبق، نشوء مؤسسات مالية طويلة الأمد، كما ظهرت مجموعة من العناصر للأنظمة المالية بالشكل الذي نعرفه اليوم. يعتقد معظم حكومات الدول النامية بضرورة فرض مراقبة دقيقة على السوق المالي. في غالب الأحيان، ينجم هذا الاعتقاد عن الإدراك بأن الأسواق المالية بدائية ولن تستطيع لوحدها توفير الرأسمال الضروري لتنمية الاقتصاد. أما التدخل الحكومي بشكل تنظيم مالي في الدول النامية LCDs من جهة ثانية، فينبثق من اهتمامهم بالاستقرار الناتج من تجارب الثلاثينات. من الناحية العملية، فإن ذلك يعني في غالب الأحيان تقييد المنافسة (كما حدث على سبيل المثال في الولايات المتحدة «ماك فادن ـ دوغلاس، قوانين مجموعة المصارف»، وتقييد نشاطات المؤسسات المالية (غلاس ستيغال، قانون شركة الهولدنغ المصرفية)، وتقييد الفوائد (القانون Q وقوانين الفائدة المختلفة). ولكن معظم الدول النامية LCDs خطت خطوة إلى الأمام في القيام بتقسيم مباشر للائتمان والرأسمال إلى حصص لصالح القطاعات المحددة مسبقاً المعززة للنمو. وقد تعقدت المشكلة وساءت لأن الحكومة كانت عنصراً أساسياً (غالباً ما تكون العنصر الأساسي) في عملية التنمية نفسها. وفي هذا تظهر المشكلة القديمة ذاتها، فلطالما كانت الحكومة المنظّم والخاضع للتنظيم، اللاعب والحكم في الوقت ذاته. ونتيجة لتركيز القوى النسبي في المستوى الحكومي، فقد اعتُبر التقسيم الأقصى للائتمان والرأسمال نتيجة مضى عليها الزمن. في الوقت نفسه، أثبت خيار الفلسفة السياسية وفقاً للطرق الاشتراكية (في حالات أكثر تطرفاً) أنه ليس من المواضيع القابلة للنقاش.

يتفق بعض الاقتصاديين حالياً، إلى حد معقول، حول ما يختص بتأثيرات القانون المالي. إذ توفر تجربة القانون الطويلة في العديد من الدول تأكيداً واسع النطاق، خلاصة ما سبق:

الإصلاحات الاقتصادية:

1 - ينبغي أن تحاول السياسات الحكومية ضبط التضخم المرتفع وخفض الفوائد العالية والعجز الكبير في الموازنة بالدرجة الأولى[19]. وهي عمليات ممكنة وفاعلة للغاية في حال اعتماد نظام تقييد المال الذي يضع حداً لتدخّل الحكومة في السياسة النقدية التي تسبب هذه التأثيرات السلبية.

2 - ينبغي إدخال الإصلاحات على أسواق العمالة. فلا يخنق سوق عمالة، غير مرن، التجارة الحرة فحسب بل يؤدي إلى ارتفاع نسبة البطالة بسبب الأجور غير القابلة للتغيّر.

3 - ينبغي إزالة عوائق التجارة التي تتخذ شكل إعانات مالية حكومية وتعريفات من أجل الحؤول دون تحويل الموارد نحو الصناعات المحمية وعقلنة أسعار الصرف.

الإصلاحات البنيوية:

1 - ينبغي تطبيق إصلاحات بنيوية على الأنظمة القانونية والمحاسبية، واستحداث حق الملكية ووضعه قيد التنفيذ، وإنشاء آليات تنظيمية ومراقبة حذرة متحررة من التدخل السياسي.

إصلاح المؤسسات:

1 - ينبغي إلغاء برامج الإئتمان الموجّهة تدريجيّاً (انظر النظام المصرفي) حيث يشارك المصرف المركزي في هذه العملية وتوجيه كل المصارف التجارية كما تمّت مناقشته بالتفصيل في القسم المعنيّ.

2 - ينبغي خصخصة الصناعات المؤممة والمؤسسات المالية تدريجياً إما من خلال بيع السندات المالية أو من خلال مخططات تملّك الموظفين. إن السوق المالي دعامة أساسية بالنسبة إلى التوزيع الأفقي للثروة الوطنية،

(19) يناقش القسم الخاص بالسياسة النقدية أهمية مرونة قطاع العمالة على أنه خطوة باتجاه إقامة نظام نقدي فعال، مما يؤدي إلى مراجعة القوانين التي تتحكم بقطاع العمالة.

وهي الأداة التي تسمح للموظفين والأشخاص العاديين في المجتمع بالمساهمة في الشركات والمؤسسات المخصخصة[20].

3 - ينبغي فتح الأسواق الداخلية أمام المنافسة الدولية بإزالة عوائق المساهمة حيث يشارك المصرف المركزي في هذه العملية وتوجيه كل المصارف التجارية كما تمّت مناقشته بالتفصيل في القسم المعنيّ.

حالة دراسية

كيف نستطيع تحسين أداء .F.M؟

لقد قام كل من دائرة التجارة في الولايات المتحدة الأميركية والمؤلفين: براين ك. جونسون، وكيم ر. هولمز، وميلاني كيركباتريك بتصنيف اقتصاد كل دولة على مقياس واحد (حرّ) على خمسة (مقيّد) استناداً إلى المتغيّرات التالية: الضرائب، المصارف، نشاط السوق السوداء، السياسة النقدية، حقوق الملكية، التحكّم بالأجور والأسعار، تنظيم الأعمال، تدفقات الرساميل والاستثمارات الأجنبية، والتدخل الحكومي في الاقتصاد. فكلّما قلّ تدخل الحكومة قلّ المجموع وتحسّن. وقد حصلت الولايات المتحدة على مجموع 1,90 ـ الخمس ـ أي أنها صُنّفت الخامسة في العالم من حيث حرية الاقتصاد. وتتبعها هونغ كونغ (1,25) فسنغافورة (1,30) والبحرين (1,70) ونيوزيلاندة (1,75). أما الدول المتخلفة في هذا المجال فهي كوبا ولاوس وكوريا الجنوبية التي حصلت على مجموع 5,0.

حُدّد المؤشر أساساً لأسواق السياسات في واشنطن بعيداً من موقع الصفقات في وول ستريت «wall street». يقول جونسون إن الفكرة من وراء ذلك كانت تهدف إلى توثيق الطريقة التي تحد فيها الحكومات من النمو. ولكن بعد التقدم خطوة واحدة نحو الأمام، أصبح المؤشر طريقة لزيادة حجم الأسواق كموقع محتمل للاستثمارات. إنها قفزة بسيطة، فالحرية الاقتصادية تؤدي إلى النمو الاقتصادي الذي يحفز الأوراق المالية.

أما طريقة العمل فتكون كالتالي: تتيح ضرائب الشركات المخفوضة الفرصة أمام الشركات لاستثمار المزيد من المال في الأبحاث والتنمية وتحفيز الإنتاجية والمكاسب في النهاية. وتغذي الضرائب المتساهلة على الدخل إنفاق المستهلك والمكاسب. ويسمح الاستقرار النقدي وحقوق الملكية لرجال الأعمال والمستهلكين

(20) راجع قسم إلغاء قوانين النظام المصرفي.

في حال أردنا معرفة الطريقة التي تنعكس فيها الحرية الاقتصادية على مكاسب الناتج الوطني الإجمالي وأسواق الأوراق المالية المرتفعة، فلننظر إلى ما حدث في تشيلي. استلم النظام الماركسي، سنة 1970، زمام الأمور في البلاد وحوّل حكومة كبيرة إلى حكومة أكبر فأغرق الاقتصاد في الرمال المتحركة (بالإضافة إلى أضرار وعدم الاستقرار السياسي)، ثم في سنة 1973 أطلقت حكومة جديدة برئاسة الجنرال بينوشيه سلسلة من الإنجازات مثل خصخصة الصناعات الخاضعة لإدارة الحكومة وتخفيف التحكم بالأسعار والأجور بالإضافة إلى إجراءات أخرى. فانتعش الاقتصاد ونما بنسبة 8 في المئة بين 1976 و1981. في منتصف الثمانينات، حلّت فترة من الركود تبعتها موجة ثانية من الإصلاحات التي أحدثت دفعة جديدة من النمو. منذ سنة 1985 أصبح متوسط النمو يفوق 6 في المئة ونمت بالتالي سوق الأوراق المالية وفاقت العوائد السنوية نسبة 30 في المئة منذ 1990.

ولكن لا ينبغي أن يُسارع المستثمرون إلى الاستثمار في دولة من الدول عند ظهور أوّل إشارة تحرّر. فالطريق قد تكون وعرة ومن الممكن أن تلحق بعض أشكال الحرية الاقتصادية ـ مثل مرحلة «تقبّل الرصاص» ـ «Bite the bullet phase» التي تعاني منها البلاد، بالمراحل المبكرة من الإصلاح الاقتصادي. في مطلع التسعينات في المكسيك، سمحت القوانين غير الصارمة للمصارف المخصخصة منذ فترة غير بعيدة بإقراض المال لشركات ذات نوعية اعتماد مشكوك بها. وعندما تدهورت قيمة البيزو[21]، وجدت المصارف نفسها متورطة بقروض مسيئة وتحوّل انهيار سوق الأوراق المالية إلى ركود عميق ومؤلم. وقد تبدو هذه القصة مألوفة للمستثمرين، كما حدث في تايلاند حيث ساعد الإقراض غير المقونن في التسبب بأزمة مصرفية وانهيار سوق الأوراق المالية. يقول بروس سكوت، وهو اقتصادي في مدرسة هارفارد لإدارة الأعمال: «تنتقل الرساميل في أيامنا الحالية بنسبة غير عادية. ومعظم أخطاء السياسات البسيطة قد تنقلب إلى كوارث».

ملاحظات استنتاجية:

لقد حاولنا في هذا البحث دراسة إقامة أسواق رساميل فاعلة لتحقيق نمو اقتصادي أقصى في الدول الأكثر تخلفاً. وفي السوق العالمي المتسارع النمو، لم يعد مؤكداً توافر الرساميل من أجل تنمية الاقتصاد والمتأتية من مصادر دولية بشكل منح وقروض تحددها الدولة. والأكثر من ذلك، شهدت الدولة التي

(21) العملة المكسيكية.

تنخفض فيها نسبة التدخل الحكومي تاريخياً، ارتفاعاً في النمو الاقتصادي، والعكس صحيح. وتبرهن الرغبة في إلغاء القوانين المالية الفشل العالمي لبرامج الائتمان الموجّه والتحكم في سعر الفائدة وسعر الصرف، والقيود على الاستثمارات الأجنبية وتأميم الصناعات والمؤسسات المالية. وغالباً ما أدّت هذه السياسات، لسوء الحظ، إلى نتائج غير مقصودة من قبيل القضاء على الحوافز الخاصة، وتركيز الثروة، والفساد السياسي.

وتضيف أنه لا يمكن تحقيق الإصلاحات المالية من خلال إلغاء القوانين المالية إلا في حال تحقيق الإصلاحات الاقتصادية والبنيوية والمؤسساتية قبلها. ومن المرجح أن مجرّد إدخال الأسواق المالية بدون التغييرات الأساسية السابقة قد يؤدي إلى فوضى اقتصادية وسياسية لا تحدث انخفاضاً في النمو الاقتصادي فحسب بل انقلاباً محتملاً للإصلاحات نفسها.

والأكثر من ذلك، من أجل إلغاء القوانين المالية وتحقيق النمو الاقتصادي، من المهم أن يقتنع مواطنو الدول النامية بأن لهم مصلحة في هذا النظام. ويمكن تحقيق هذه العملية بإقامة حوافز خاصة وخصخصة القطاعات المؤممة من خلال عملية ملكية الموظفين. ولكن ذلك لا يمكن إنجازه إلا إذا كانت الأسواق المالية ناشطة حيث يُجذب الرأسمال من الأسواق الداخلية إلى الأسواق الدولية، وتمّ تخصيصها فقط على أساس نسب العوائد المتكيّفة مع المخاطر. وأخيراً، نقدّم برنامجاً تعاقبياً لإلغاء القوانين المالية يؤمّن ربطاً بين النظام المالي والمراحل المتماثلة من التنمية الاقتصادية.

إعادة تنظيم:

من الممكن أن تساعد عملية إعادة تنظيم القطاعات التي تحتكرها الدولة في تنمية أداء هذه القطاعات وتعزيزها حيث تؤدي المنافسة الناتجة من عملية إعادة التنظيم إلى زيادة كفاءة الخدمات وإنتاج هذه القطاعات، بالإضافة إلى توجّهها نحو الزبائن. ومن الممكن أن يؤدي نظام التجارة الحرة والعادلة إلى تنمية هذا القطاع، وينتج من هذه التنمية ما يلي:

أ ـ الانعكاس على قطاع التأمين الضعيف:

تحتكر شركة واحدة تمتلكها الدولة قطاع التأمين. تنجز هذه الشركة كل أنواع التأمينات في ليبيا. وينتج من هذا الوضع ما يلي:

1 ـ اختفاء مروّجي التأمين الذين يضطلعون بدور مهم في توعية المجتمع بهذا الخصوص. ولذلك، من الممكن أن نؤمن وظائف مروّجي التأمين للعديد من الناس.

2 ـ الصعوبة الحقيقية الكامنة في انعدام تطور الأداء، أو حتى الاهتمام بأداء العمل، تتأتى من عدم الشك في إمكانات التوظيف في ليبيا. ومن هنا لا تخضع إنتاجية الموظف لأي معيار. ولا يُعنى بالتالي في تأمين خدمة جيدة لأن ما من شيء يهدّده بفقدان وظيفته. وهكذا، فلن يقنع الزبون في شراء بوالص تأمين جديدة. عندما كان نظام العقود سارياً، كان الموظفون راغبين في تعلم المزيد من اللغات والأساليب لبيع البوالص بحيث يتّبعون سياسة «الزبون دائماً على حق». أما الآن فقد انعدم الاهتمام بالزبون.

3 ـ ارتفاع سعر بعض التأمينات مثل التأمين البحري الذي يرتفع أحياناً إلى أكثر من المستوى العالمي بنسبة 50 في المئة، ما يبرز ميزة من مزايا الاحتكار. وفي المجالات التي تنعدم فيها الخيارات، تحدد الشركة الاحتكارية الأسعار.

4 ـ النقص في حملات التوعية بخصوص قيمة التأمين وتعزيز الدراسات في ميدان الاقتصاد والمجتمع لتعزيز صناعة التأمين. ولذلك لا يوجد أمام المستهلكين سوى خيار واحد. ولا يمكن سوى ضمان نصف العائد، ما يؤدي إلى انحلال نشاطات الأبحاث. وبالإضافة إلى النقص في الجهود الهادفة إلى تنمية خدمات التأمين، يتم تعزيز قيم أنظمة أقساط التأمين الخاضعة للتنافس بسبب البحث عن زبائن جدد وبيع بوالص جديدة، ما يؤدي إلى زيادة العائد بشكل «زيادة في أقساط التأمين» بالإضافة إلى زيادة في دعم السوق الداخلية، ما قد يوقف تهريب أقساط التأمين إلى الخارج.

5 ـ عدم إيلاء عناية كافية لبرامج تدريب الموظفين أثناء الدوام بانتظام في هذا الميدان.

6 ـ عدم اهتمام العمال في تطوير أنفسهم، نتيجة لغياب روح المنافسة مع شركات تأمين أخرى في السوق.

استلزمت الأسباب الآنفة الذكر الحاجة إلى كسر احتكار خدمات التأمين والسماح للقطاع الخاص بإنجاز هذا النوع من النشاط والتنافس في ما بينها للحصول على أفضل الخدمات والأسعار التي يستفيد منها الزبون، أي «المواطن».

من شأن المنافسة في قطاع التأمينات أن تعزز نوعية الخدمات التي توفرها للمواطنين (الزبائن)، أي «الأفراد والشركات».

في أجواء المنافسة، نبحث عن المزيد من الزبائن الجدد وبيع المزيد من بوالص التأمين، ما يزيد الدخل وبالتالي «تزيد الأقساط». والأكثر من ذلك، تزداد قوة السوق، ما يحول دون خروج الأقساط، فعلى سبيل المثال، **إذا حافظت شركة التأمين الليبية على 200 ألف دينار من كل بوليصة، ستحتفظ الشركة الأخرى بحوالى 50 ألفاً، أي أن المبلغ الإجمالي التي سيحتفظ به السوق سيصل إلى 250 ألف دينار عوضاً عن 200 ألف، ما يشير إلى وجود زيادة في حصص التأمين الداخلية**. ونستنتج من كل ذلك الإبقاء على أقساط إعادة التأمين المحصّلة ممن أعادوا التأمين إلى الخارج.

تؤدي المنافسة بين شركات التأمين داخل السوق الواحدة إلى تقديم خدمات تأمين جيدة بالإضافة إلى فتح فروع جديدة وإيجاد موظفين مهرة، كما أنها تخفض أسعار بوالص التأمين وتسرّع عملية دفع التعويضات.

ب ـ النظام المصرفي:

يعتبر إلغاء قوانين الأنظمة المصرفية أحد أهم الخطوات الهادفة إلى إعادة إعمار اقتصاد ليبيا.

يشكّل الجهاز المصرفي أحد المكونات الهيكلية الهامة، والحساسة في الوقت نفسه، في اقتصاد البلد. وقد واجه أكثر من ثلثي البلدان الأعضاء في

صندوق النقد الدولي مشاكل مصرفية ذات ثقل منذ 1980، وأكّدت تجارب تلك البلدان في هذا المجال على أهمية سلامة القطاع المصرفي لاستقرار الاقتصاد الكلي، كما أكّدت أيضاً من الناحية الأخرى أن سياسات الاقتصاد الكلي والسياسات الهيكلية تؤثر على سلامة الجهاز المصرفي. ذلك أن المصارف تؤدي عدداً من الوظائف الهامة في الاقتصاد، كتعبئة المدخرات، والوساطة، وتسهيل حركة تدفقات المدفوعات، وتخصيص الائتمان، والمحافظة على الانضباط المالي للمقترضين.

حيث يمكن تعريف النظام المصرفي السليم على أنه النظام الذي تتمتع معظم مصارفه بالملاءة المالية مع احتمالات قوية لاستمرارها بهذا الشكل. وتنعكس الملاءة المالية في وجود قيمة موجبة لصافي أصول المصرف، مقاساً بالفرق بين الأصول والخصوم في ميزانيته العمومية (مع استبعاد رأس المال والاحتياطيات). وبمعنى آخر، فإن المسافة بين الوضع السليم والوضع المعسّر للمصرف أو المصارف يمكن أن تقاس بالرسملة، حيث إن صافي الأصول يعادل رأس المال زائد الاحتياطيات. وتتوقف احتمالات استمرار تمتع المصرف بالملاءة المالية، ضمن أمور أخرى، على استمراره في تحقيق أرباح، وجودة إدارته، وتمتعه بقدر كاف من الرسملة لمواجهة الظروف المعاكسة.

تمثل السياسات والأحوال الاقتصادية عوامل رئيسية تحدّد مدى سلامة الجهاز المصرفي. إذ تخفق البنوك وتضعف الأجهزة المصرفية بفعل كثير من الأسباب، بما في ذلك ضعف أو إهمال الإدارة، والإفراط في المجازفة، وسوء البيئة التي تعمل فيها المصارف، أو تفشي الغش والفساد، أو حدوث تدهور شديد في البيئة الاقتصادية بما يطيح بالافتراضات التي قدمت أصلاً على أساسها القروض أو أقيمت الاستثمارات. ويمكن أن يؤدي ضعف الجهاز المصرفي إلى إضعاف كفاءة عمل الأسواق أو تعويق تنفيذ سياسة الاقتصاد الكلي. ولا تقتصر عواقب ضعف الجهاز المصرفي على عجزه عن إتاحة القنوات اللازمة على مستوى الاقتصاد الكلي لتنفيذ السياسة النقدية بكفاءة، بل قد تشمل أيضاً إضعاف إمكانيات النمو الاقتصادي، وفرض تكاليف ذات وزن على المالية العامة، وتعويق سلاسة عمل نظام الصرف.

نتائج وانعكاسات ضعف الجهاز المصرفي على الاقتصاد الكلي:

يمكن أن يؤدي الجهاز المصرفي المحاصر بالمشاكل إلى تشويه كفاءة وتخصيص الموارد وإضعاف فعالية تنفيذ السياسة الاقتصادية، حتى لو ظل قادراً على العمل بفعل ما لديه من سيولة. فعلاوة على أن ضعف الجهاز المصرفي يثير تعقيدات أمام الإدارة النقدية، فقد يفرض أيضاً تكاليف مرتفعة في شكل التزامات على المالية العامة وتشوهات بالاقتصاد الكلي.

التأثير على القطاع الحقيقي:

يسهم النظام المصرفي، السليم الأوضاع، في النمو الاقتصادي عن طريق تعبئة الموارد المالية وتحويلها إلى الأنشطة الاقتصادية التي يتوقع أن تغل أعلى معدلات العائد عند كل مستوى معين من مستويات المخاطرة. كما أن خدمات المعاملات وأنظمة الدفع التي يقدمها الجهاز المصرفي تؤدي إلى رفع كفاءة النشاط الاقتصادي.

ومن ناحية أخرى، نجد أن النظام المصرفي الضعيف يعجز عن أداء دور الوساطة في مجال المدخرات بشكل فاعل. وقد أضير النمو ومستوى الكفاءة الاقتصادية في مختلف البلدان التي واجهت الأزمات المصرفية.

ويلاحظ أن ضعف الأنظمة المصرفية يظهر كمشكلة شديدة بشكل خاص في الدول النامية واقتصادات التحول، التي لم تنضج فيها أسواق الأسهم ورأس المال مع عدم وجود أدوات مالية بديلة. ومن ناحية أخرى، فإن النظام المصرفي السليم، الذي يعمل في بيئة تنافسية، يقدم خدمات الوساطة المالية بتكاليف منخفضة، لأن البيئة التنافسية تحد من قدرة أي مصرف أن يقوم بمفرده بزيادة فروق الوساطة (الفرق بين سعر الفائدة على القروض وسعر الفائدة على الودائع)، إذ يصعب على المصارف في ظل المنافسة رفع أسعار الفائدة على قروضها إلاُ في حالة القروض المرتبطة بدرجة عالية من المخاطرة. غير أنه حين تمثل القروض عديمة الأداء جزءاً لا يستهان به من إجمالي القروض المصرفية، ترتفع فروق الوساطة لتعكس ارتفاع هيكل تكلفة النشاط المصرفي. كما يؤدي رصيد الديون عديمة الأداء في حوافظ المصارف إلى الحد من حجم الائتمان الذي يمكن إتاحته لنوعية أفضل من المقترضين الجدد.

الانعكاسات على السياسة النقدية:

الجهاز المصرفي هو الموصل الرئيسي لإرشادات السياسة النقدية. وبذا يتطلب التنفيذ الفاعل للسياسة النقدية جهازاً مصرفياً قادراً على توسيع وتقليص ميزانيته العمومية الرئيسية تجاوباً مع مبادرات السياسة النقدية دون الإضرار بكفاءة الوساطة أو بثقة المودع. كما أن تنفيذ السياسة النقدية، عادة ما يتطلب عملياً، علاقات مستقرة نسبياً بين الأداة النقدية؛ والأهداف التشغيلية؛ والأهداف الوسيطة؛ وغايات السياسة النهائية. وتؤثر اضطرابات النظام المالي على هذه العلاقات، فحين يزداد تعسر الجهاز المصرفي تتغير الروابط بين الأهداف التشغيلية (كأسعار الفائدة) والأهداف الوسيطة (كالكليات النقدية والائتمانية) وغايات السياسة (كاستقرار الأسعار). ذلك أن ترجمة إجراءات السياسة النقدية إلى تغيرات مستهدفة في الاقتصاد باستخدام المعروض النقدي وأسعار الفائدة لا تتم بكفاءة لو كانت المصارف مفتقرة إلى السيولة أو معسرة، لأن المصارف في هذا الوضع تعجز عن تكييف احتياطياتها أو ممارساتها الإقراضية بما يتجاوب مع إجراءات السياسة النقدية، علاوة على أن مثل هذا الضعف المصرفي يقلل من حساسية الاستجابة لأسعار الفائدة ومن إمكانيات التنبؤ بها. فالمصارف التي تفتقر ميزانياتها العمومية إلى المرونة لن تتمكن على الأرجح من الاستجابة بالشكل الصحي السليم لنبضات السياسة النقدية. مثال ذلك أن قيام السياسة النقدية بتغيير شروط الاحتياطي القانوني أو فرض حدود على حسابات السحب على المكشوف بين المصارف لن يؤتي أثره الكامل إذا كانت المصارف عاجزة عن تلبية الزيادة المطلوبة في الاحتياطيات أو الوفاء بالتزامات التسوية بين البنوك عن طريق مواردها الذاتية وحدها. كما تقل في هذه الحالات أيضاً فاعلية الأدوات المستخدمة لضخ السيولة بالنظام، مثل عمليات السوق المفتوحة وتسهيلات إعادة الخصم ومزادات الائتمان.

التأثير على المالية العامة:

يمكن أن تؤثر المشاكل المصرفية على الميزان الكلي للمالية العامة في البلد على جانبي الإيرادات والنفقات، إذ تنخفض الإيرادات الضريبية المحصلة

من النشاط المصرفي بقدر ما تؤدي زيادة الخسائر المرتبطة بالقروض إلى خفض الدخل المصرفي الخاضع للضريبة. أما على جانب الإنفاق، فيلاحظ أن المصارف الضعيفة الأوضاع تتجه إلى الأصول الأكثر خطورة، وتصير وساطتها في الأموال أقل كفاءة، مما يؤثر على تكلفة تمويل أي عجز معين، أو على تكاليف خدمة الدين الحكومي بوجه عام. والأهم من ذلك على جانب الإنفاق هو تزايد حجم الالتزامات المباشرة الناتجة عن ملكية الدولة للمصارف المعسرة، وحجم الالتزامات المشروطة الناجمة عن الضمانات على الودائع أو الضمانات الائتمانية. وعلى ذلك ففي معظم حالات الضعف بالنظام، ينتهي المطاف بأن تتحمل الحكومة جزءاً كبيراً من تكلفة العلاج.

الآثار على القطاع الخارجي:

تقلُّ قدرة الجهاز المصرفي المحلي الضعيف على إتاحة سوق كفء لسعر الصرف وعلى المحافظة على ما يكفي من علاقات المراسلة وخطوط الائتمان مع البنوك الخارجية. وفي حالة كون المصارف أطرافاً رئيسية في سوق الصرف الأجنبي المحلية في مجال تقديم خدمات المدفوعات ذات الصلة للمشتركين الآخرين في السوق، تؤدي الاضطرابات في القطاع المصرفي إلى الإخلال باستقرار سوق الصرف الأجنبي والمساهمة في تقلُّب سعر الصرف. كما قد تؤدي المخاوف من ضعف الجهاز المصرفي إلى هروب رؤوس أموال المودعين المحليين والمستثمرين الأجانب إلى الأدوات المالية الأجود أو الأكثر أماناً. وغالباً ما يتخذ ذلك شكل استبدال الأصول المحلية بالأصول الأجنبية، مع ما يترتب على ذلك من آثار على سعر الصرف.

- **من 1969 إلى 1970/12/22:**

وبعد قيام ثورة الفاتح من سبتمبر صدرت بعض التشريعات التي أحدثت تغييرات جوهرية في القطاع المصرفي ففي 1969/12/13 صدر قرار بتلييب(*) المصارف الأجنبية على أن تتخذ شكل شركات مساهمة ليبية يمتلك الليبيون

(*) جعلها ليبية.

فيها أكثر من 51 في المئة ويكون أغلب أعضاء مجلس الإدارة من الليبيين بمن فيهم الرئيس كما تمّ استبدال الأسماء الأجنبية إلى عربية حيث أصبح مصرف الجمهورية بديلاً من باركليز بنك ومصرف الأمة بديلاً من بنك روما ومصرف العروبة بديلاً من البنك العربي ومصرف الاستقلال بديلاً من بنك نابولي كما تأسس أول مصرف ليبي 100 في المئة وهو مصرف القافلة الأهلي.

وبصدور قرار استرداد الأموال المغتصبة من قبل إيطاليا لتشمل حصص المصارف الإيطالية في كل من مصرفي الأمة والاستقلال حيث أصبحت مملوكة من الدولة بالكامل.

وفي 22 ديسمبر 1970 صدر القانون الذي استهدف:

1 ـ تأميم الحصص الأجنبية في المصارف التجارية.

2 ـ تحديد مساهمة الليبيين في المصارف.

3 ـ إعادة تنظيم المصارف.

4 ـ رفع نسبة مساهمة مصرف ليبيا إلى 51 في المئة في المصارف التي مساهمته فيها بأقل من ذلك.

ونتيجة لإعادة تنظيم المصارف وإجراء عمليات الدمج المصرفي تم تأسيس المصرف التجاري الوطني ومصرف الوحدة ومنذ ذلك الوقت أصبحت المصارف العاملة خمسة مصارف تجارية، ثلاثة منها مملوكة بالكامل من الدولة وهي: المصرف التجاري الوطني، مصرف الجماهيرية ومصرف الأمة، ومصرفين هما الصحارى والوحدة بنسبة 70,5 في المئة و87 في المئة مملوكين من مصرف ليبيا المركزي والباقي للأفراد على التوالي بحيث لا تزيد حصة الفرد وأقاربه حتى الدرجة الرابعة عن خمسة آلاف دينار.

• **من 22/12/1970 إلى 1993:**

شهد القطاع المصرفي تطورات هامة عقب قرار تلييب المصارف وتأميم الحصص الأجنبية مما تترتب عليه آثار بعيدة في تغيير هيكل الجهاز المصرفي وتطوير خدماته بالطريقة التي تحقق أفضل مناخ للعمل والمساهمة في تحقيق خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وعلى صعيد هذا التطور تمّ إصدار القانون

الخاص بتعديل أحكام قانون المصارف سنة 1971 لمواكبة التغير الجديد. ويعطى مصرف ليبيا المركزي مزيداً من الصلاحيات تتركز في الإشراف والرقابة على المصارف التجارية ومتابعة أوجه نشاطها والتنسيق فيما بينها، كما يقوم بتوجيه السياسة النقدية بما يحقق الأهداف العامة للدولة. وعليه بدأت المصارف التجارية في نشر خدماتها وتوسيع نطاق عملها إلى كثير من المناطق حيث ساهمت المصارف في منح القروض السكنية لذوي الدخل المتوسط. كما ساهمت في منح القروض العقارية لذوي الدخل المحدود بالتعاون مع المصرف الصناعي العقاري وذلك لحل أزمة السكن ومساعدة المواطنين على تملُّك السكن اللائق. أيضاً ساهمت في إعطاء القروض من أجل التطوير العمراني والمشاريع السياحية، كما قامت المصارف التجارية بالتعاون مع مصرف ليبيا المركزي وشركات التأمين بإنشاء شركة الاستثمارات الوطنية بنسبة مساهمة 30 في المئة وهي ما عرفت فيما بعد بالشركة العربية الليبية للاستثمارات الخارجية. كما ساهمت المصارف في بعض الشركات المحلية الأخرى في مجال السياحة والاستثمار العقاري، وفي مجال التوسع في نشر الخدمات تم فتح فروع مصرفية جديدة في مناطق عديدة تفتقر للخدمات المصرفية وطبق نظام صرف مرتبات الموظفين عن طريق حساباتهم المصرفية. ونظراً للدور الكبير الذي تحملته المصارف في المساهمة في برامج التنمية الاقتصادية والعمرانية دعت الحاجة إلى الاهتمام الواسع بتطوير وتنمية قدرات العاملين في مجالات الخبرة المصرفية وذلك لمواكبة متطلبات التنمية.

وعلى الصعيد الخارجي ساهمت المصارف التجارية في تأسيس بعض الشركات والمصارف الخارجية مثل شركة إعادة التأمين والمصرف العربي الفرنسي والمصرف العربي الأوروبي. وفي سنة 1972 صدر القانون رقم 18 المعدل بالقانون رقم 66 لنفس السنة بتأسيس المصرف العربي الليبي الخارجي برأسمال قدره 20 مليون دينار مملوك بالكامل لمصرف ليبيا المركزي. ومن أغراض هذا المصرف مزاولة الأعمال المالية والمصرفية وعمليات التمويل الإنمائي خارج ليبيا. وقد باشر المصرف نشاطه بتأسيس مصارف مشتركة يمتلك جزءاً هاماً من رؤوس أموالها في الدول الإفريقية والأوروبية وبعض الدول

العربية. وخلال فترة السبعينات واكب مصرف ليبيا المركزي نشاطه بالإشراف على المصارف التجارية ومواكبة خطة التنمية. وفي مجال السياسة النقدية اتخذ مصرف ليبيا المركزي العديد من القرارات مثل استخدامات السيولة لدى المصارف التجارية والسماح بمنح التسهيلات للقائمين على تنفيذ خطة التنمية لغير المقيمين وزيادة الحد الأدنى لمجموع التسهيلات الائتمانية التي تمنحها المصارف التجارية، وقد تأثر القطاع المصرفي بالتطورات الاقتصادية التي شهدتها البلاد من حركة بناء اقتصادية وخطط تنموية. فقد حققت الموازنة المجمعة للمصارف التجارية نمواً ملحوظاً وذلك بازدياد حجم أصولها وخصومها بتطور حجم رأسمالها واحتياطياتها وحجم ودائعها باختلاف أنواعها.

ومع بداية فترة الثمانينات تأثر الوضع الاقتصادي المحلي نتيجة لانخفاض الطلب على النفط وتراكم المخزون مما أدّى إلى تخفيض أسعاره والذي أثّر سلبياً على الموازنة العامة للدولة. ولمعالجة انعكاسات هذه الأزمة اتبع مصرف ليبيا المركزي سياسة ترشيد الاستهلاك والإنفاق والحد من الصرف الأجنبي وذلك في حدود الموارد النقدية المتاحة. وقد كان لهذه السياسة تأثيرها السلبي على القطاع المصرفي بانخفاض صافي الأصول الأجنبية والإخلال من عرض النقود، كما صاحب هذه الأزمة صدور القرار الأميركي في يناير 1986 بتجميد جميع الأرصدة الليبية لدى المصارف الأميركية وفروعها سواء داخل أميركا أو خارجها وذلك بحجة السياسة الأميركية لمكافحة الإرهاب، وقد باشر المصرف العربي الليبي الخارجي إجراءاته القانونية وحصل على بعض الأحكام العاجلة بالتصرف في أرصدة حساباته في لندن.

وحتى السنوات الأولى من فترة التسعينات واصل مصرف ليبيا المركزي جهوده المكثفة لتخفيف حدة آثار الأزمة الاقتصادية العالمية على الاقتصاد الليبي ومواصلة انتهاج سياسة ترشيد الإنفاق. كما شهد القطاع المصرفي بصفة عامة تطوراً انعكس على نمو حجم أصوله وخصومه وتحقيق نسب مالية جيدة.

- **من 1993 إلى 1999:**

شهد القطاع المصرفي تطوراً هاماً خلال سنة 1993 حيث صدر القانون رقم (1) لسنة 1993 بشأن المصارف والنقد والائتمان. وقد تضمن القانون

نصوصاً عديدة تتعلق بصلاحيات المصرف المركزي وعمل المصارف التجارية والرقابة على النقد وعقوبات المخالفات التجارية، فقد نص القانون على إنشاء مصرف يطلق عليه (مصرف ليبيا المركزي) بدلاً من المصرف المركزي وحدّد القانون وظائف المصرف بالنسبة لتنظيم وإصدار النقد والمحافظة على استقراره وتنظيم السياسة الائتمانية والمصرفية والإشراف على تنفيذها في إطار السياسة الاقتصادية للدولة، وفي مجال عمل المصارف أن تقوم المصارف بالمساهمة في تمويل خطة التنمية والمساهمة في المشاريع الاقتصادية. واشترط القانون أن تتخذ المصارف التجارية شكل شركات مساهمة ليبية لا يقل رأسمالها المدفوع عن 10 ملايين دينار موزعة على أسهم إسمية للاكتتاب العام. كما أجاز القانون للمصارف غير الوطنية فتح فروع أو مكاتب تمثيل لها داخل الجماهيرية وفقاً لشروط يحددها مصرف ليبيا المركزي. وفي مجال الرقابة أجاز القانون لمصرف ليبيا المركزي وضع قواعد عامة للرقابة والإشراف من حيث تقدير الأصول وتحديد نسب الأموال السائلة وتعيين أسعار الفائدة لجميع الحسابات الدائنة والمدينة وأسعار الخصم، كما حذّر القانون من عمليات الدمج المصرفي إلا بموافقة السلطات النقدية. وفي مجال السرية المصرفية ألزم القانون المصارف بعدم وضع قيود على حرية المودعين في التصرف بأرصدتهم مع الاحتفاظ بسرية حساباتهم. كما حظّر القانون التعامل في النقد الأجنبي وتحويل النقد من وإلى البلاد إلا بالشروط التي يحددها مصرف ليبيا المركزي وعن طريق المصارف والجهات المرخص لها، كما أجاز القانون لكل شخص طبيعي أو معنوي أن يحتفظ بما يملكه من نقد أجنبي لدى المصارف التجارية.

هذا جزء بسيط من العديد من المواد التي نص عليها قانون المصارف لسنة 1993، وانطلاقاً من هذه السنة واصلت المصارف التجارية والمتخصصة تقديم خدماتها والقيام بوظائفها بما يتماشى مع القانون الصادر ووفقاً للسياسة العامة للدولة. هذا ورغم الحصار الذي فرض على الجماهيرية بنهاية عام 1993، شهدت السنوات اللاحقة معدلات جيدة بالنسبة للقطاع المصرفي كما قامت الدولة بتنفيذ سياسات مالية ونقدية هامة كان لها الأثر الإيجابي على مختلف مكونات الاقتصاد القومي.

النظام المصرفي والمالي

مصرف ليبيا المركزي | الخزينة العامة

تأسس	المصرف العربي الليبي الخارجي
1964	مصرف الصحراء
1969	مصرف الأمة
1970	مصرف الجماهيرية
1970	مصرف الوحدة
1970	المصرف التجاري الوطني

تأسس	المصارف المتخصّصة وشركات التأمين
1955	المصرف الزراعي
1964	شركة التأمين الليبية
1975	مصرف الإدخار والاستثمار
1981	مصرف التنمية
1981	الشركة العربية للاستثمار الخارجي
1986	شركة الاستثمار الوطني

ومن حيث العمل بالقواعد الدولية تمّ إصدار التعليمات اللازمة للمصارف التجارية للتقيُّد بها مثل قرارات لجنة بازل المتعلقة بملاءمة رأس المال وذلك لمواكبة التطورات والمستجدات الدولية والوصول بمستوى العمل المصرفي الذي يؤهلها للعمل في الساحة المصرفية الدولية.

هذا وواصلت المصارف التجارية والمتخصصة نشاطاتها مستهدفة تحقيق معدلات أداء أفضل في ظل الظروف التي أشرنا إليها وذلك بتوسيع نطاق خدماتها وتحديث أجهزتها وآلياتها وإدخال التقنية الحديثة والمتطورة والرفع من مستوى أدائها عن طريق التدريب المتواصل والمشاركات العلمية على الساحتين المحلية والدولية وإعداد الكوادر الفنية لمواكبة التطورات والمستجدات الدولية في هذا القطاع، وحتى بداية هذه السنة والتي تميزت بتعليق العقوبات الاقتصادية على ليبيا ودخول مرحلة جديدة يتطلب فيها من كافة القطاعات العمل الجاد لبناء اقتصاد مزدهر والعودة مجدداً إلى مصاف الدول المتقدمة اقتصادياً على الساحتين العربية والدولية.

المصارف المتخصصة:

١ ـ المصرف العربي الليبي الخارجي:

تمّ إنشاء المصرف العربي الليبي الخارجي بموجب القانون رقم 18 لسنة 1972 وتتلخص وظائفه في القيام بكافة أنواع العمليات المصرفية والائتمانية خارج الجماهيرية. ونص القانون على إعفائه من القيود المنصوص عليها في قانوني المصارف والرقابة على النقد، كما يجوز للمصرف القيام ببعض العمليات المحلية والتي تخص المجال التنموي. وقد صدّر رأسماله بمبلغ 20 مليون دينار مملوك بالكامل لمصرف ليبيا المركزي، تمّ زيادة رأسماله إلى 300 مليون دينار.

ومنذ مباشرة المصرف لأعماله قام بتعزيز تواجده في الأسواق المالية العالمية وخلق العديد من العلاقات مع مختلف المصارف والمراسلين على الساحة الدولية واستطاع المصرف التواجد في شبكة مصرفية تغطي العديد من الدول العربية والإفريقية والأوروبية. وقد بلغت عدد مساهمات المصرف 38 مساهمة.

وتعتبر هذه المؤسسة من المؤسسات المالية الرائدة من حيث المساهمة الفاعلة في دعم الاقتصاد الوطني لما تقدمه من خدمات وتسهيلات إدارة الفوائض النقدية للمؤسسات المالية الأخرى من تدبير الأموال اللازمة والنقد الأجنبي خدمة للمشاريع الاقتصادية التي تخدم برامج التنمية والتطور الاقتصادي في الدولة، إلى جانب دورها الرئيسي والفاعل في خدمة عمليات التجارة الخارجية وتمويلها.

2 ـ المصرف الزراعي:

تمّ إنشاء المصرف الزراعي الوطني في سنة 1955 وأعيد تنظيمه بموجب القانون (133) لسنة 1970 وتم بمقتضاه تغيير اسم المصرف إلى المصرف الزراعي بدلاً من الاسم القديم برأسمال 13 مليون دينار، عدد فروعه 42 موزعة على مختلف المناطق بالجماهيرية، ومن أهدافه النهوض بالإنتاج الزراعي

والحيواني وتشجيع التعاون الزراعي عن طريق:

1 - تقديم التسهيلات المالية للمشتغلين في النشاط الزراعي والحيواني.
2 - بيع وشراء واستئجار وتملّك الأراضي الزراعية.
3 - تنفيذ برامج الإعانات الحكومية للمشتغلين بهذا النشاط.
4 - القيام بتقديم الخدمات المتعلقة بالشؤون الزراعية والإنتاج الحيواني بالتعاون مع الأمانات المختصة.

ولقد نجح المصرف منذ إنشائه في المساهمة في برامج التنمية الزراعية والإنتاج الحيواني وبخاصة في مجال الإقراض الزراعي وتوفير الأموال اللازمة لإقامة المشاريع الزراعية والحيوانية.

3 - مصرف التنمية:

تمّ تأسيس مؤسسة التنمية الصناعية في سنة 1963 للقيام بتمويل القطاع الصناعي عن طريق منح القروض وتقديم الاستشارات المالية للصناعات المحلية. تم تغيير الاسم إلى المصرف العقاري الصناعي في سنة 1965 وأضيف إلى مهامه تقديم القروض العقارية وقد بلغ رأسمال المصرف 45 مليون دينار في 1969. ونظراً للأهمية الخاصة التي منحتها خطة التنمية في الجماهيرية للقطاع الصناعي تمّ إنشاء مصرف التنمية سنة 1981 ليعنى بشؤون هذا القطاع. وصدر قانون آخر بإنشاء مصرف مستقل لتمويل قطاع الإسكان سمي مصرف الإدخار والاستثمار العقاري.

هذا ويبلغ عدد فروع مصرف التنمية 13 فرعاً موزعة على مختلف البلديات بالجماهيرية. ويبلغ رأسمال المصرف 100 مليون دينار مملوكة بالكامل للدولة وتتولى إدارته لجنة مؤلفة من مدير عام وأربعة أعضاء من ذوي الخبرة والكفاءة، وتتلخص أهداف المصرف في:

- توفير المساعدة والمشورة الفنية للمشروعات الإنتاجية.
- تقديم القروض الخاصة بتمويل المشروعات في القطاعات الإنتاجية الصناعية والزراعية والسياحية.

- خلق الفرص الاستثمارية لغرض توسيع القاعدة الاقتصادية بما يخدم خطة التحول.
- تشجيع المشاركات الأجنبية للمساهمة في تمويل المشروعات المحلية.

4 ـ مصرف الإدخار والاستثمار:

تمّ تأسيس المصرف كشركة مساهمة ليبية سنة 1981 برأسمال قدره 100 مليون دينار ساهمت فيه الأمانة المختصة وبعض الشركات المساهمة والمصارف التجارية. وقد نصّ قانون إنشاء المصرف على أنه بالإضافة إلى رأس المال تلتزم بعض المؤسسات الأخرى بموارد تمويلية سنوية ثابتة وبنسب معينة لتصل موارده المالية إلى 260 مليون دينار، هذا وتتلخص أهداف المصرف في الآتي:

- تشجيع الإدخار العقاري وتقديم القروض لغرض السكن المناسب للمواطنين.
- دعم الحركة العمرانية.
- إصدار السندات والشهادات الاستثمارية كوسيلة للإقتراض.
- تنفيذ المشروعات العقارية لحسابه، كبناء العمارات السكنية والخدمة والاشتراك في أية استثمارات عقارية مع جهات أخرى.
- قبول الودائع من الأطراف المتعاملة مع المصرف

5 ـ المؤسسة المصرفية الأهلية:

تمّ تأسيس المؤسسة المصرفية الأهلية (شركة مساهمة ليبية) سنة 1996 بناءً على أحكام القانون رقم (1) لسنة 1993 بشأن المصارف وتكون أغراضها الإشراف والرقابة على المصارف الأهلية ومتابعة أوجه نشاطها والتنسيق بينها وبين المصارف التجارية دون الإخلال بوظائف مصرف ليبيا المركزي. وقد قدر رأسمال المؤسسة المصرح به بمبلغ 20 مليون دينار مقسم إلى مائتي ألف سهم تساهم فيه المصارف الأهلية القائمة. وتقوم المؤسسة المصرفية بما يلي:

- الاقتراض من الجهات العامة والمؤسسات المالية لتمويل المشروعات

بواسطة المصارف الأهلية.

- إدارة الأموال والموارد المالية المقترضة.
- القيام بالدراسات التي تخدم نشاطات المصارف.
- تقديم المساعدة والمشورة للمصارف الأهلية.
- التأكد من التزام المصارف الأهلية بقواعد وأحكام قانون المصارف وبالاحتياطات القانونية.

وعلى صعيد المصارف الأهلية فقد تم افتتاح 30 مصرفاً أهلياً بمختلف المناطق والعمل جارٍ على افتتاح خمسة فروع أخرى للقيام بدورها في تطوير التنمية والبنية الأساسية وذلك بتمويل المشاريع الإنتاجية والخدمة بالمناطق المختلفة في الجماهيرية.

إدارة المصارف التجارية:

تكون تبعية المصارف التجارية والمصرف العربي الليبي الخارجي ضمن هيكل الجهاز المصرفي والمالي للدولة إلى مصرف ليبيا المركزي ويتولى إدارة كل مصرف مجلس إدارة مؤلفاً من رئيس مجلس إدارة (مديراً عاماً) ونائباً لرئيس مجلس الإدارة بالإضافة إلى ثلاثة أو أربعة أعضاء على أن يكونوا جميعهم من مواطني الجماهيرية ومن ذوي الخبرة والكفاءة المصرفية يزاولون اختصاصهم وفق أحكام الأنظمة الأساسية لمصارفهم وتحت إشراف المساهمين، هذا وتتولى إدارات المصارف المختلفة أعمالها وفقاً للوائح المعمول بها وتعتبر الجهاز التنفيذي للسياسة المصرفية.

أما مصرف ليبيا المركزي فيدار من مجلس إدارة يتشكّل من:

المحافظ	**الرئيس**
نائب المحافظ	نائب الرئيس
الكاتب العام لأمانة التخطيط خمسة أشخاص من ذوي المؤهلات العالية في المجالات القانونية والمالية	أعضاء

ويشترط في المحافظ ونائبه وباقي الأعضاء أن يحملوا الجنسية الليبية ويتولى مجلس إدارة المصرف تصريف أموره وفقاً للقانون وفي نطاق السياسة العامة للدولة. كما يقوم المجلس بوضع اللوائح الداخلية المتعلقة بعملياته وبالشؤون الإدارية والمالية.

هذا ويواصل القطاع المصرفي جهوده في نشر الخدمات المصرفية لتعمّ كافة أنحاء الجماهيرية وذلك بفتح الفروع للمصارف التجارية العاملة حتى في المناطق النائية.

وفيما يلي بيان بتوزيع هذا الفروع:

عدد الفروع والوكالات العامة لجميع المصارف التجارية موزعة على البلديات في 31/ 12/ 1997:

الجدول رقم (3 ـ 3)

فروع المصارف وتوزعها على المدن والأقاليم

الإقليم/ المصرف	التجاري	الجماهيرية	الأمة	الوحدة	الصحراء	التجارة والتنمية	المجموع
طرابلس	13	20	16	16	11	1	77
بنغازي	5	6	2	14	8	1	36
سرت	6	10	7	12	4	-	39
زاوية	4	6	7	7	5	-	29
جبل	5	7	7	8	1	-	28
سبها	8	3	5	1	4	-	21
الجبل الأخضر	13	6	1	9	5	-	34
المجموع	**54**	**58**	**45**	**68**	**38**	**2**	**263**

المصدر: البيانات والتقارير السنوية المنشورة.

قانون المصارف لعام 1993 وتعديلاته:

القانون الرقم 1 لعام 1993 تناول المصارف والنقد والتسليفات. وأبرز بنوده هي:

الفصل الأول: التأسيس والأداء والأهداف:

1 - يتم تأسيس مصرف مركزي تحت اسم «مصرف ليبيا المركزي»، وتكون له هوية مؤسسية، مسؤولية مالية مستقلة، ورأسمال إجمالي مقداره 100 مليون دينار.

2 - يتولى مجلس الإدارة تسيير شؤون المصرف ويتولى الصلاحيات التي يوليه إياها القانون. ومن مهماته ما يأتي:

- تنظيم إصدار العملة.
- حفظ استقرار العملة
- إدارة احتياطات الدولة.
- تنظيم سياسة التسليفات ومراقبة تطبيقها، وتوجيه التسليفات وفق حجمها وسعرها ونوعيته.

3 - يعمل المصرف في مجال شراء العملات والذهب وبيعها وتصديرها واستيرادها، وشراء العملات الأجنبية وبيعها، إعادة حسم الأوراق التجارية.

4 - يدير المصرف ويشرف على القروض التي تتعاقد عليها الدولة، ويستطيع المصرف أيضاً تقديم القروض والسلف إلى خزينة الدولة لتغطية أي عجز، شرط ألا يتعدى مجموع السلف ثلثي العائدات المتوقعة.

5 - للمصرف الحق الحصري في إصدار العملة وتحديد أسعار صرف العملات الأجنبية وفقاً للتطورات الاقتصادية وبما يخدم المصلحة الوطنية.

6 - لمجلس الإدارة بعد موافقة الأمين المختص أن يسحب من التداول أياً من الأوراق الورقية أو المعدنية وإبطال مفعولها، كما يجب أن يقابل مجموع قيمة النقود المتداولة أصول متكونة من سبائك الذهب أو نقود أجنبية قابلة

للتحويل أو حقوق السحب الخاصة وأذونات ومستندات الخزانة وأذونات خزانة تصدرها حكومات أجنبية وسندات مالية تصدرها مؤسسات مالية دولية أو إقليمية.

7 - وفي فصل الرقابة على المصارف التجارية، أجاز القانون لمجلس إدارة المصرف وفقاً لمقتضيات حالة الائتمان أن يضع قواعد عامة للرقابة والإشراف على المصارف من تحديد السيولة ونوعية الأصول والاحتياطيات الواجب توافرها وتحديد الحد الأقصى لسعر الفائدة وتحديد الفرق المسموح به بين سعر الفائدة وسعر إعادة الخصم وبين أسعار الخصم التي تحددها المصارف لزبائنها وتحديد الحد الأدنى للتغطيات النقدية اللازمة لفتح الاعتمادات المستندية.

8 - ألزم القانون المصارف التجارية أن تودع لدى مصرف ليبيا المركزي بدون فائدة احتياطيات مقابل خصومها الإيداعية في حدود النسبة 5 في المئة إلى 20 في المئة عن الودائع لأجل و10 في المئة إلى 40 في المئة من الودائع تحت الطلب.

9 - نص القانون على أن المصرف يتولى فحص التقارير التي ترسلها المصارف كما يحق للمصرف الاطلاع في أي وقت على دفاتر وحسابات المصارف وإذا اتضح الأمر في فحص البيانات المقدمة أن أصوله لا تفي بالتزاماته يقوم المحافظ بتوجيه إنذار للمصرف التجاري وتغطية العجز خلال عشرة أيام.

الفصل الثاني: تأسيس المصارف التجارية والإشراف عليها:

1 - اعتبر القانون مصرفاً تجارياً كل شركة تقوم بقبول الودائع في حسابات جارية عند الطلب أو لأجل وفتح الاعتمادات وتحصيل الصكوك ومنح التسهيلات الائتمانية.

2 - تكون الوظائف الرئيسية للمصارف المساهمة في تحويل خطط التنمية والمشاركة في المشاريع الاقتصادية، كما يشترط القانون على كل مصرف الحصول على إذن مسبق لمزاولة أعماله.

3 ـ أجاز القانون للمصارف غير الوطنية أن تفتح فروعاً ووكالات أو مكاتب تمثيل داخل الجماهيرية وفقاً لشروط محددة يضعها مجلس إدارة مصرف ليبيا المركزي.

4 ـ نص القانون على ضرورة احتفاظ كل مصرف تجاري باحتياطي لرأسماله وعليه أن يرحّل إليه قبل إعلان الأرباح مبلغاً لا يقل عن 50 في المئة من صافي الأرباح إلى أن يبلغ نصف رأس المال المدفوع. ثم يرحّل بعد ذلك مبلغاً يساوي 25 في المئة من صافي الأرباح إلى الاحتياطي المذكور حتى يتساوى مع رأس المال المدفوع.

5 ـ كما حظّر القانون على المصارف التجارية مزاولة جملة من العمليات أو النشاطات التجارية.

6 ـ على كل مصرف أن يقدم لمصرف ليبيا المركزي بيانات شهرية عن مركزه المالي وصور عن آخر ميزانية روجعت خلال أربعة أشهر من تاريخ انتهاء سنته المالية.

7 ـ لا يجوز لأي مصرف الاندماج مع مصرف آخر إلا بموافقة الأمين المختص.

8 ـ وتحت أحكام عامة، لا قيد على حرية المودعين بالتصرف في أرصدة حساباتهم لدى المصارف وعلى المصارف الاحتفاظ بسرية زبائنها وأرصدتهم.

الفصل الثالث: الرقابة على النقد:

1 ـ يحظر التعامل في النقد الأجنبي وتحويل النقد من الجماهيرية وإليها إلا عن طريق الجهات والمصارف المرخص لها من المصرف المركزي بذلك، ولا يجوز لغير المقيمين التعامل بالنقد الأجنبي أو تحويل السندات أو الأوراق المالية.

2 ـ على المصارف التجارية تقديم بيانات بما اشترته وباعته من النقد الأجنبي والتحويلات التي تجريها وفقاً لأحكام القانون.

3 - يجوز لأي شخص الدخول إلى الجماهيرية ومعه نقد أجنبي شريطة الإقرار عنه.

الفصل الرابع: العقوبات:

وفي مجال العقوبات تضمن القانون أحكاماً عديدة بشأن العقوبات الخاصة بكافة أنواع المخالفات المصرفية. وتشتمل هذه العقوبات على دفع غرامات مالية والحسم لآجال مختلفة: هذا وقد صدر القانون رقم (2) بشأن تعديل بعض أحكام القانون رقم (1) لسنة 1993 يتلخص في:

1 - يكون رأس مال المصارف (الشركات المساهمة) المكتتب في ثلاثة ملايين دينار ليبي، بدلاً من عشرة ملايين دولار أميركي.

2 - تعديل المادة 90 بشأن العقوبات في حالة تعرض البلاد للحصار أو الحرب.

أدّت هذه القوانين واللوائح التي تحكم قطاع المصارف إلى جملة من النتائج السلبية التي أثّرت في أداء هذا القطاع والذي أدّى بدوره إلى تأثر الاقتصاد الليبي بشكل كلي.

وفيما يلي شرح لبعض هذه النقاط:

1 - إن الدولة هي المسيطر على المصرف المركزي حيث إن المصرف المركزي هو المسيطر على آلية المصارف التجارية وإن المقترض الأكبر هو الدولة «المؤسسات والشركات الحكومية» وتكون القروض بأسعار فائدة منخفضة دون اعتبار لآجال سداد الديون أو المخاطر مما أدى إلى إهدار الكثير من الأموال في مشاريع غير ذات جدوى وبالتالي تصدير نسبة الديون المعدومة (default loans) في حوافظ المصارف بحوالى 20 في المئة من إجمالي القروض. في حين بلغت حصة القطاع الخاص من الائتمان المتاح 3 في المئة. الائتمان المقدم إلى القطاع الخاص منخفض جداً كنسبة من النشاط الاقتصادي.

2 - المادة (78) من باب الرقابة على النقد لقانون المصارف رقم (1) لسنة 1993. «يحظر استيراد وتصدير النقد الليبي كما يحظر تصدير النقد الأجنبي

وكذلك السندات والأوراق المالية إلا وفقاً للشروط التي يحددها مجلس إدارة مصرف ليبيا المركزي»[22]. هذه الشروط تؤدي إلى عدم تخويل المصارف التجارية أو المؤسسات المالية الأخرى من التداول بهذه العملات والأوراق المالية ما لا يترك مجال لها بأن تقوم بأي عمل استثماري في مجال الأسهم والأوراق المالية والسندات التي تشكل نشاطاً مهماً لتحقيق السيولة والربحية لهذه المؤسسات المالية وكذلك للأفراد الراغبين في الاستثمار في هذا المجال مما أدى إلى هجرة رؤوس الأموال إلى الخارج وفقدان الاقتصاد الوطني لمصادر تمويل كاف يمكن الاستفادة منها كلياً.

3 ـ المادة (15)[23] من القانون نفسه تمنح الصلاحية للمصرف المركزي في تحديد سعر الفائدة وأسعار الخصم وتحديد الوجوه التي يمنع الاستثمار فيها حيث تؤدي هذه العملية إلى إحداث تشوّه في بنية المؤسسات المصرفية وتفقدها مرونة استعمالها بقوة في السوق المحرك الحقيقي لتلك الأسعار والنسب وتصبح ملزمة بمركزية القرار الصادر عن المصرف المركزي. أدّت هذه العملية أيضاً إلى غياب عنصر المنافسة بين المصارف والمؤسسات المالية حيث يجب على الكل اتباع اللوائح والقوانين المصرفية من قبل المصرف المركزي مما أدى إلى انخفاض أداء هذه المؤسسات.

4 ـ المادة (17) من القانون نفسه تعطي هذه المادة الصلاحية للمصرف المركزي فقط دون غيره من المصارف حق تحويل العملة داخل الجماهيرية وخارجها مما يعيق عمل البنوك والمؤسسات المالية الأخرى في تقديم القروض بالعملة الأجنبية وتحويل العملة مما يؤدي إلى إحداث خلل كبير في عمل المؤسسات ويحد من الأرباح التي تتأتى من هذه العمليات.

5 ـ المادة (60) من قانون المصارف رقم (1) لسنة 1993، تحظر هذه المادة امتلاك العقارات واستثمارها مما يحرم قطاع المصارف من نشاط مهم وذو

(22) قانون المصارف والنقد والائتمان رقم (1) لسنة 1993.

(23) المادة 15 من قانون المصارف والنقد والائتمان رقم (1) لسنة 1993.

ربحية عالية.

6 - بناءً على المادة (57) من القانون نفسه، يجب على أعضاء مجالس إدارات المصارف التجارية أن يكونوا من مواطني الجماهيرية وهذا القيد يحد من عملية استقطاب والاستفادة من الخبرات الأجنبية في الإدارة في عصر تحكمه العولمة حيث الأفراد مثل رأس المال يجب أن يتمتعوا بمرونة كافية للتواجد في الوقت والمكان المناسبين.

هذه النقاط المذكورة سلفاً هي جزء من الشروط التي أدّت إلى الحد من كفاءة ومرونة الجهاز المصرفي في ليبيا مما جعله غير منافس على الصعيد الخارجي. وبالتالي، فإنه من المفترض إعادة النظر في هذه الشروط ليكون هذا القطاع جاهزاً للمنافسة في حال تعرضه للمنافسة الحرة والمواجهة مع المؤسسات المالية العالمية عالية الجودة والكفاءة والمرونة.

رأي

دور الجهاز المصرفي في تنمية الأسواق المالية

إن تفعيل دور هذا الجهاز المصرفي عموماً في تنمية الأسواق المالية في الأقطار العربية وغيرها من الدول النامية، يرتبط أساساً بمدى تحرير القطاع المالي وسعة الشبكة المصرفية المتوافرة التي تعمل عى أساس تنافسي. ويرتكز التحرير المالي على إحداث إجراءات سياسية تهدف إلى تخفيف القيود المفروضة على عمليات الأسواق المالية، من أجل تعزيز كفاءة النظام المالي وسلامته، من خلال تطوير أسواق الأوراق المالية، واعتماد إجراءات سياسة نقدية غير مباشرة، وإنشاء نظام إشرافي فاعل. وقد أجمل أحد الكتاب الاقتصاديين أساليب التحرير المالي في الإجراءات التالية:

1 - تحرير القطاع المالي؛ بما في ذلك إلغاء القيود على سعر الفائدة، وإطلاق الرسوم والعمولات، وزيادة استقلالية المؤسسات المالية، وإلغاء القواعد الإدارية المفروضة على مصارف معينة، مثل السقوف الائتمانية.

2 - تحسين إطار السياسة النقدية؛ وتتضمن تطوير أدوات غير مباشرة للسياسة النقدية، وخفض الائتمانات التفضيلية في القطاعات ذات الأولوية، وتخفيف القيود المباشرة على الائتمان.

3 - تشجيع المنافسة في القطاع المالي؛ بما في ذلك تخفيف القيود أمام الانضمام إلى السوق أو الانسحاب منها، وتوسيع نطاق الأعمال أمام المؤسسات المالية،

وتحسين هيكل ملكية الشركات المالية، وإعادة هيكلة المصارف التي تديرها الدولة وتطوير الأسواق المالية، مثل إنشاء شبكة للتعامل بين السماسرة والوسطاء في سوق المال، وتطوير أدوات جديدة في الأسواق الرأسمالية.

4 - التحرير المالي الدولي؛ ويتضمن إجراءات لفتح الحساب الرأسمالي، وتحرير التجارة في الخدمات المالية.

5 - دعم عملية التنظيم الواعي والهيكل الإشرافي؛ بما في ذلك إعادة تكوين رأس المال المصرفي، وتحسين درجة الشفافية في المعاملات، وزيادة أوجه الحماية للمودعين أو المستثمرين.

إن سعة هذه الإصلاحات وشموليتها يجعلان من الصعب تطبيقها دفعة واحدة، وفي وقت واحد، دون أن يؤخذ في الاعتبار مدى كلفة ذلك اقتصادياً ومالياً أو حتى اجتماعياً، ومدى العائد من ذلك. ولعل التدرج في تطبيق ذلك أمر ممكن، ولو أنه يخضع لجدل واسع ليس هنا مجال الخوض فيه.

ثمة إتفاق عام حول ضرورة أن تخرج المصارف العربية من قوقعة الصيرفة التجارية إلى رحاب الصيرفة المالية الواسعة، لتشمل الائتمان التجاري التقليدي، وخدمات مالية أخرى، منها التمويل المتوسط والطويل الأجل لأغراض الاستثمار في القطاعات الحقيقية من الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تطوير أدوات ووسائل مالية جديدة، وولوج نشاطات استثمارية تخدم هذا الهدف بالذات، بما في ذلك إدارة الإصدارات الجديدة من الأوراق المالية، وتسويق هذه الأوراق، والوساطة المالية في سوق الأوراق المالية، وتقديم تسهيلات ائتمانية لأغراض الاستثمار في الأوراق المالية، وإدارة المحافظ الاستثمارية فيها لصالح المستثمرين من الأفراد والمؤسسات، وإدارة صناديق الاستثمار المشترك، وتشجيع الإقراض بضمان الأوراق المالية، وتسنيد أو توريق القروض المصرفية، والقيام بدور المستثمرين المؤسسين من مثل شركات التأمين والصناديق المشتركة، وصناديق الأمانة (Trust Funds)، وهي صناديق تزايد دورها عالمياً وتضاعفت أحجامها بدرجة كبيرة. كما يمكن للمصارف أن تشارك في ترويج الاستثمار في الأدوات المالية الإسلامية، وسندات صناديق التنمية العربية القطرية والقومية، وتساهم في إنشاء مؤسسة عربية مشتركة للوساطة المالية، ومركز عربي للمعلومات عن الأوراق المالية يرتبط بشبكة اتصالات إلكترونية، ويغذى باستمرار بكافة البيانات المالية الحديثة اللازمة، مما يزيد من ترابط الأسواق المالية العربية[24].

(24) عدنان الهندي، محاضرة ألقيت في المؤتمر الذي انعقد تحت عنوان «الاستراتيجيات الهادفة إلى التنسيق بين أسواق الأوراق المالية العربية»، عمان، 1964.

إدخال التكنولوجيا إلى النظام المصرفي:

تتم تنمية أداء النظام المصرفي من خلال إدخال التكنولوجيا التي تزيد من تنافسية المصارف المحلية وفاعليتها وحثّ الزبائن على الثقة بالمصرف.

إدخال التكنولوجيا التي تسهّل العمليات المرتبطة بالمؤسسات الدولية والتي تؤمن مجموعة من الخدمات والصفقات المالية.

حالة دراسية

«بطاقات الائتمان»

(بطاقة الفيزا مثال مناسب)

ما هي بطاقة «فيزا إلكترون»؟

إن «فيزا إلكترون» بطاقة سحب مالية إلكترونية مرخّصة. ليست ناتئة ولا يمكن استخدامها في آلات السحب الورقية، من هنا تميّزت هذه البطاقة بالأمان. تُقبل هذه البطاقة في كل أرجاء العالم عند الباعة الحاصلين على محطات إلكترونية مربوطة أوتوماتيكياً بخط مباشر. تخوّل البطاقة حاملها بالقيام بعمليات شراء في كل أنحاء العالم في الأماكن التي تعرض خدمات «فيزا إلكترون»، والحصول على سيولة مالية من شبكة آلات السحب الآلي «Visa/Plus» في كل بلدان العالم.

من يستطيع أن يستخدم بطاقة «فيزا إلكترون»؟

- **المتعاملون الجدد مع المصارف:** تناسب هذه البطاقة بشكل خاص الأشخاص الذين بدأوا لتوّهم في التعامل مع المصارف، ولا سيما السوق النامي حيث يفتقر المصرف، أو الجمعية التعاونية للبناء، للمعلومات الكافية التي تسمح له بتقدير خطورة العميل.
- **كل من له حساب مصرفي:** تتميّز «فيزا إلكترون» بالأمان، ولذلك فهي تناسب كل من يفضل أن تخضع حساباته للمراقبة - من خلال الارتباط بالحاسوب - ويستطيع المصرف أن يتأكد من وجود أموال كافية في حساب حامل البطاقة عند القيام بعملية الشراء.

ما الغرض من استخدام بطاقة «فيزا إلكترون»؟

مكاسب المستهلك:

- **المراقبة:** يمكن مراقبة حساب حامل البطاقة عند استخدام البطاقة، وبالتالي يقلّ

- **سرعتها:** بطاقة «فيزا إلكترون» وسيلة دفع مالي أسرع من الصكوك.
- **رواجها ومرونتها:** توفر البطاقة لحاملها إمكانية الحصول على أموالهم سواء كان الساحب في بلده أو في الخارج. تُقبل بطاقة «فيزا إلكترون» في الأماكن التي تعرض خدمات «فيزا إلكترون» في المحلات أو بواسطة آلات السحب الآلية.

مكاسب باعة التجزئة:

- **الأمان:** يمكن الاضطلاع على عمليات «فيزا إلكترون» إلكترونياً والسماح بها، فتقلّ بالتالي المخاطر التي يواجهها بائع التجزئة. وتخفض مصاريف التشغيل، ويحول استخدام البطاقة دون خسارة سيولة مالية بما أن مبلغ السيولة المستخدم والمخزّن في مكان ما غير كبير.
- **ملاءمتها:** تتوسّع رقعة استخدام التجهيزات في نقاط البيع بما أن بطاقة «فيزا إلكترون» يمكن استخدامها في العديد من محطات نقاط البيع. كما أنها توفر خياراً إضافياً للزبائن الذين لن يكتفوا بالمبلغ المالي الموجود في حوزتهم فيزداد بالتالي حجم الأعمال.

مكاسب العضو في المصرف:

- **المرونة:** يمكن تقديم بطاقة «فيزا إلكترون» للزبائن الذين يتعاملون منذ فترة قريبة مع المصرف أو الذين لا يخوّلون الحصول على بطاقة غير مدرجة في النظام الحاسوبي. وما ان يتم وضع سجل مصرفي حتى يحصل الزبائن على بطاقات وخدمات أخرى.

وسيلة الدفع الأذكى:

هل تبحث عن وسيلة سريعة وملائمة وأمينة لدفع كلفة مشترياتك؟ عند استخدام بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون»، يمكنك شراء ما تريد أينما أردت وفي أي وقت. ويعتبر استخدام هذه البطاقات أسهل من الذهاب إلى المصرف وأكثر أماناً من حمل سيولة مالية. ولن تجد طريقة أسهل من ذلك للقيام بعمليات شراء في وطنك أو في أي مكان آخر من العالم.

يساعد استخدام بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون» في تبسيط هذه العملية. إذ يُسحب المبلغ الذي تريده آلياً من حسابك المصرفي. ومن ثم يعرض لك كشف حسابك مع كشف بكل المشتريات التي أجريت بواسطة هذه البطاقة، فيصبح بالتالي من السهل الإطلاع على مصاريفك.

بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون» مقبولة في كل أنحاء العالم:

استخدم بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون» عوضاً عن المال المحمول فـــي

الجيب للقيام بكل مشترياتك في العالم بأسره. فعندما تنوي في المستقبل أن تشتري حاجياتك من محل البقالة أو أن تتناول الطعام في أحد المطاعم أو تعبىء خزان سيارتك بالوقود، استخدم بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون». فهذه البطاقة تجعل عملية الشراء سريعة ومناسبة وآمنة كما أنها مقبولة في ملايين من الأماكن في العالم، فهي قوتك الشرائية سواء كنت في وطنك أو في الخارج. بطاقة «فيزا ديبيت» أو «فيزا إلكترون» وسيلة جديدة لشراء الضروريات اليومية، تغني عن حمل النقود في الجيب. وقد أدخلت هذه الوسيلة الجديدة في أماكن عدة من العالم.

استخدم «بطاقة فيزا كاش» عوضاً عن النقود المحمولة في الجيب للقيام بمشتريات صغيرة مثل فنجان من القهوة أو صحيفة أو لإجراء المكالمات الهاتفية أو بطاقات دخول إلى السينما أو لاستخدام وسائل النقل العام.

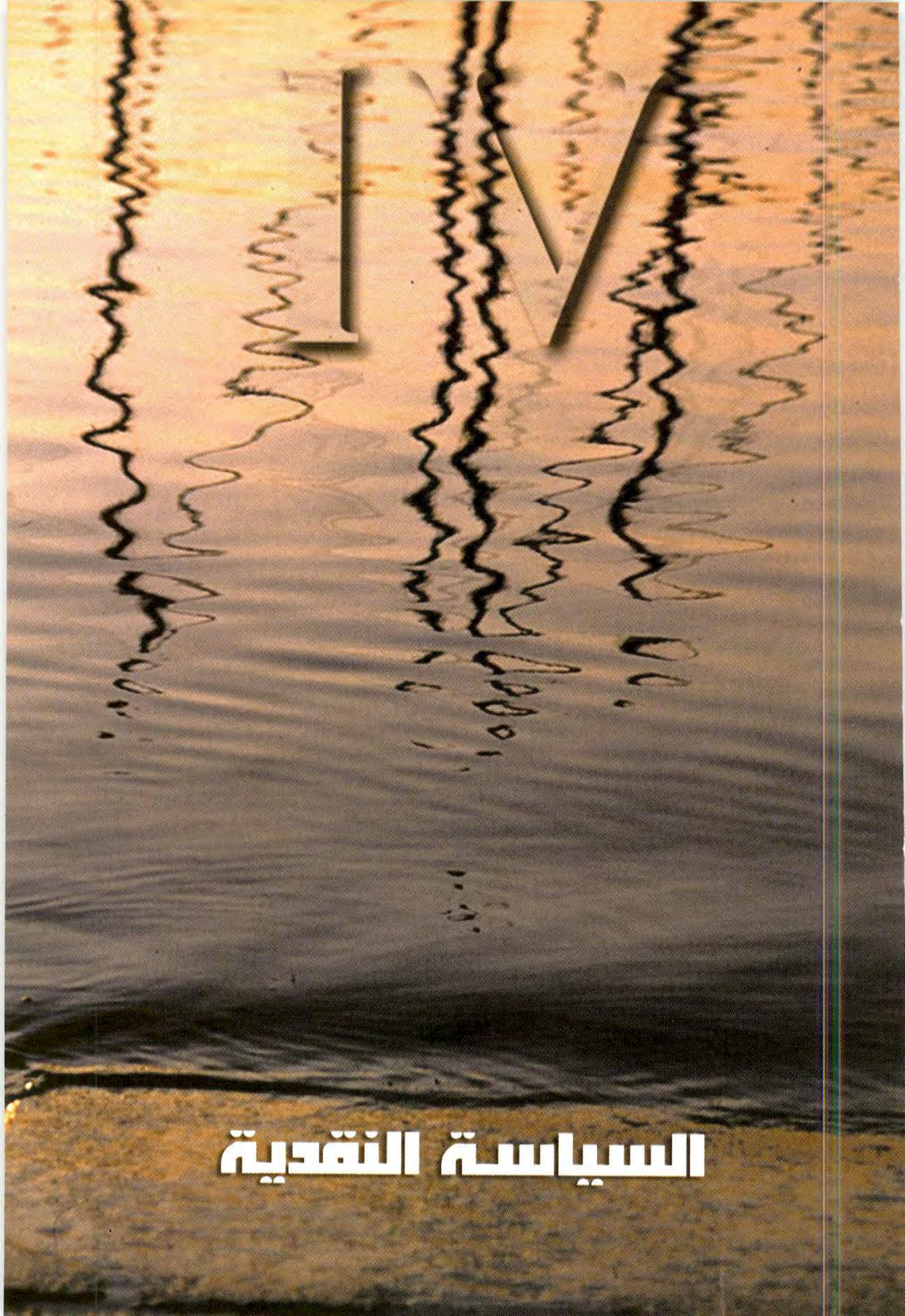
الوسيلة الأكثر شيوعاً في العالم للدفع:

تعتبر بطاقات «فيزا» وسيلة الدفع «البلاستيكية» الأكثر شيوعاً في العالم والأكثر قبولاً. ففي سنة 1998، قدرت المشتريات التي تمّت من خلال هذه البطاقة بحوالى 1,4 تريليون منتوجاً وخدمة، وتفوق حصة فيزا في السوق عند نقاط البيع الـ 55 في المئة حصة كل البطاقات الرئيسية الأخرى مجتمعة. تتوافر في الأسواق حالياً 800 مليون بطاقة «فيزا» و«إنترلينك» و«بلاس» و«فيزا كاش». تُقبل بطاقات الفيزا في أكثر من 16 مليون موقع في 300 دولة فتصبح بالتالي الأقرب للعملة العالمية.

تشغل بطاقة «فيزا» نظام معالجة دفعات المستهلك الأكثر شيوعاً وتعقيداً في العالم وتتمتع بخطوط اتصالات كافية لتحيط بكوكب الأرض حوالى 400 مرة. تعالج شبكة «فيزا» المعروفة باسم «فيزا نيت» أكثر من 2700 عملية في الثانية خلال فصل الذروة، كما تستطيع التعامل مع صفقات أجريت في 160 عملة مختلفة.

«فيزا» والتكنولوجيا الجديدة:

تعمل «فيزا» مع المؤسسات العضو وبالنيابة عنها من أجل تحريك أحدث التكنولوجيا وتمكين حاملي البطاقات من الاستمتاع بتقديمات جديدة من الأمان والمرونة والسرعة. فعلى سبيل المثال، تملك «فيزا» بالتعاون مع أكثر من 170 مصرفاً في أنحاء العالم ما يزيد على 23 مليون بطاقة رقاقية في السوق حالياً. في أيامنا هذه، أمّن أكثر من 150 عضواً في الفيزا في أكثر من 38 بلداً برامج تسويق على الإنترنت تستخدم الصفقات الإلكترونية المأمونة التي وضعتها «فيزا».


١٧
السياسة النقدية



الفصل الرابع: السياسة النقدية

المقدمة:

إنّ المصرف المركزي هو أحد أهم المؤسسات المالية في الاقتصاد الحديث. والمصرف المركزي هو جهة حكومية مسؤولة عن وظائف اقتصادية عامة مهمة تختص بتشغيل النظام المالي والتحكم في نمو الاحتياط النقدي. ولا يتعامل المصرف المركزي بشكل عام مع الزبائن، فهو عبارة عن «مصرف المصارف» التي تتعامل مع المصارف التجارية، والمسؤول عن السندات المالية إذ ينجز وظائف وضع السياسات الكلية.

وظيفة مصرف ليبيا المركزي وسياساته:

- إصدار الأوراق النقدية الليبية.
- الحفاظ على استقرار قيمة العملة الليبية الداخلية والخارجية.
- إدارة ما تملكه الدولة من احتياطي ذهب وعملة خارجية.
- تنظيم الائتمان وسياسة النظام المصرفي في إطار سياسة الدولة المشتركة التي تهدف إلى تحقيق غايات الاقتصاد الوطني والتنمية.
- تقديم خدمات مصرفية لوحدات الإدارة العامة ومؤسساتها.
- إصدار قروض حكومية وإدارتها.
- تقديم قروض موقتة للخزينة من أجل موازنة أي عجز موقت في الموازنة.
- تثبيت أسواق النقد والرساميل.
- الاحتياطي الوطني والدولي إضافة إلى احتياطي الذهب.

سياسات مصرف ليبيا المركزي بمراقبة السيولة النقدية:

يمكن وصف السياسة النقدية على الوجه التالي:

1 ـ التدخل في السوق:

- عمليات السوق المفتوح.
- معدل الخصم.

2 ـ شروط محفظة الأوراق المالية:

- متطلبات الاحتياطي على ايداعات المصارف التجارية.
- «البارومتر» أو الوسيط المباشر.

عمليات السوق المفتوح:

في هذا المجال، يشتري المصرف المركزي السندات الحكومية ويبيعها في أسواق الأوراق المالية.

في حال احتياج المصرف المركزي لزيادة مخزون العملة، يبدأ بشراء أوراق نقدية من السوق، مما يؤدي إلى ضخ كميات من الأوراق النقدية لغرض زيادة السيولة في الاقتصاد. وتحوّل هذه الإمدادات النقدية بعد ذلك إلى إيداعات في المصارف التجارية وتوزّع على شكل ائتمانات. والعكس صحيح، فعندما يرغب المصرف المركزي أن يُخفض السيولة النقدية في الاقتصاد يبدأ ببيع سندات الخزانة ليخفض السيولة النقدية في التداول.

تتطلب هذه الطريقة وجود سوق للأوراق المالية يمكن أن يتعامل مع سندات الخزانة. ولكن في غياب هذه السوق في الجماهيرية لا يستفيد المصرف المركزي من هذه الآلية.

آلية الخصم:

تستخدم المصارف المركزية هذه الطريقة من أجل التأثير على حجم الائتمانات التي يقدمها المصرف المركزي للمصارف التجارية. بهذه الطريقة، تعمل معدلات الفائدة التي يفرضها المصرف المركزي على القروض التي يقدمها إلى المصارف التجارية عمل أداة رئيسية توفر لهذه المصارف القدرة على الحصول على قروض من المصرف المركزي وتحويلها إلى سيولة نقدية تؤمن الائتمان للقطاعات الأخرى. وتصبح هذه الطريقة فاعلة إن كانت هذه المصارف

تفتقر إلى السيولة، مما يشجعها على الطلب من المصرف المركزي إعادة خصم السندات التي تحصل على القروض المباشرة بواسطتها. وتكون هذه الطريقة فاعلة أيضاً في حالة كان النشاط الاقتصادي مواتياً وقامت المصارف بدور رئيسي في مراكمة الإيداعات ثم تقرضها إلى قطاعات أخرى.

يتميز هذا الوضع في الجماهيرية بكونه يوفّر السيولة للمصارف التجارية في الوقت الذي تعود ملكية هذه المصارف إلى الحكومة. ولذلك يحدّد المصرف المركزي حجم الائتمان ويخصصه للقطاعات المختلفة عند الضرورة. ويعني ذلك أن في إمكان المصرف المركزي أن يطلب من المصارف التجارية توفير تسهيلات ائتمانية وقروض لبعض القطاعات بمعدل فائدة إدارية محدّدة أو يقلّل من هذه التسهيلات وفقاً لمتطلبات الاقتصاد الوطني.

متطلبات الاحتياطي:

في إطار سيطرة المصرف المركزي على المصارف التجارية وضرورة أخذ عامل السيولة في الاعتبار لحماية المودعين في المصارف التجارية التي قد تطبّق سياسات الائتمان الحاسمة وغير العقلانية، يطلب المصرف المركزي من المصارف التجارية الاحتفاظ باحتياط كافٍ يُحدد كنسبة من أشكال الإيداعات المختلفة (تحت الطلب، الإيداعات الدورية، إيداعات التوفير).

توفّر قدرة المصرف المركزي على تغيير هذه النسب مرونة كافية في التحكم بقدرات المصارف التجارية على تقديم القروض، أي إذا كان المصرف المركزي يرى من الضروري أنّ يقلّل من قدرة المصارف على تقديم القروض، فإنه يزيد نسبة الاحتياطي المطلوب والضروري الاحتفاظ به إزاء إيداعات هذه المصارف مما يؤدي إلى خفض حجم الائتمان الذي يقدم إلى القطاعات المختلفة. والعكس صحيح، إذا قرر المصرف المركزي أن يزيد من قدرات المصارف على تقديم الائتمانات أصبح من الضروري أن يبدأ بخفض نسبة الاحتياطي، مما يؤدي إلى تحرير جزء من سيولة هذه المصارف الكفيلة بأن تقدم قروضاً للقطاعات الاقتصادية.

في الجماهيرية، ينص البند 36 من القانون رقم 1 للسنة 1993 المتعلق بالمصارف والسيولة والائتمانات على ما يلي:

«ينبغي على كل المصارف التجارية أن تودع لدى مصرف ليبيا المركزي، بدون تحفظ، فائدة مقابل إيداع اقتطاعي. يحدّد مجلس إدارة مصرف ليبيا المركزي أنواع هذه الايداعات الاقتطاعية ونسبة الاحتياطي لكل منها بالتوافق مع النسب التالية:

- من 5 في المئة إلى 20 في المئة على الايداعات لأجل محدد أو إيداعات توفير.
- من 10 في المئة إلى 40 في المئة من الايداعات الجارية والحسابات غير المستخدمة من القروض المخصّصة والائتمان المفتوح».

يعرض البند 37 من القانون نفسه حقوق مجلس إدارة مصرف ليبيا المركزي التي تخوّله حق إجبار المصارف التجارية على إيداع نسبة من الاحتياطي لأي نوع من اقتطاعات الايداع أكثر من الحدود القصوى المذكورة أعلاه. وبالتالي يعيّن فائدة على هذه الاحتياطات الاضافية بنسبة لا تفوق معدل الخصم عند الإيداع.

بالتوافق مع القانون، يطلب مصرف ليبيا المركزي من المصارف التجارية الاحتفاظ بالاحتياطات وايداعها في هذا الحساب وفقاً للنسب التالية:

- 7,5 في المئة على الايداعات لأجل محدّد وحسابات التوفير.
- 15 في المئة على الايداعات الجارية.
- 15 في المئة على الايداعات الاقتطاعية والقروض المصرفية.

يمكن أن يلقي مصرف ليبيا المركزي بثقله على تدفق النقد إما لزيادته أو لتقليله عن طريق تغيير النسب المذكورة أعلاه وبالتوافق مع متطلبات الاقتصاد الوطني.

الوساطات المباشرة:

تهدف هذه الوساطات المباشرة إلى وضع قيود على حرية المصارف

التجارية في بعض النشاطات. وقد تقوم الطريقة المشتركة على وضع قيود على الائتمانات الكلية أو لكل مصرف بمفرده بحسب قدرة كل مصرف. ويضاف إلى ما سبق، التغيير في معدل الفائدة.

كما سبق وذكرنا، بما أن المصارف التجارية في الجماهيرية تمتلكها الدولة بشكل شبه كامل، وبما أن معدلات الفائدة لا تحدد وفقاً لمستلزمات السوق، يمكن لمصرف ليبيا المركزي أن يطلب من المصارف إما أن تعطي المزيد من الائتمانات أو تقللها ارتباطاً بأساسيات السياسة الاقتصادية العامة للدولة، كما يمكن أن يوجه المصرف المركزي هذه المصارف بالتوافق مع سياسة التنمية التي تعتمدها الدولة.

وفي البنية الحالية للنظام المصرفي، يمكن لمصرف ليبيا المركزي أن ينظم السيولة النقدية ـ إما بالزيادة أو بالنقصان ـ في العديد من الأوجه التالية:

1 ـ تغيير نسب الاحتياطات على خصومات الايداعات للمصارف التجارية، ويُطلب منها البقاء في متناول يد مصرف ليبيا المركزي.

2 ـ تغيير معدل إعادة الخصم.

3 ـ فرض حدود قصوى على الائتمانات الكلية، أو على كل مصرف لوحده.

4 ـ تحويل الائتمانات بالتوافق مع متطلبات كل قطاع.

5 ـ تغيير معدلات الفائدة وتحويلها بالتوافق مع متطلبات الاقتراض.

6 ـ تحديد الحدود الدنيا لتغطية المال اللازم لفتح اعتمادات مستندية وضمانات مصرفية.

سياسات مصرف ليبيا المركزي في التحكم بمعدلات الصرف:

تشهد ليبيا أحياناً معدلات صرف متعددة. فسعر صرف الدولار على سبيل المثال يساوي حوالى 450 درهماً لبعض العمليات وحوالى 2,25 دينار لعمليات أخرى. وقد نشرت اللجنة الشعبية العامة قائمة بالسلع والبضائع لكل سعر صرف.

واعتُمدت أسعار صرف متعددة لتلبية أهداف عدة: تعزيز أرباح تصدير

السلع والخدمات، وإعاقة بعض عمليات الاستيراد والخدمات التي يقوم بها القطاع الخاص، وقيام الحكومة بشراء عملة أجنبية لغرض الاستيراد ودفعات أخرى أقل كلفة، وتمويل استيراد بعض المواد الاستهلاكية الأساسية.

ولكنّ سلبيات نظام أسعار الصرف المتعددة تفوق إيجابياته ولا سيما على المديين المتوسط والطويل. ونذكر منها:

- تسبب أسعار الصرف المتعددة تشويهاً كبيراً للحوافز الاقتصادية.
- تفرض تكاليف على الاقتصاد عن طريق إساءة تخصيص موارد الإنتاج والاستهلاك.
- إن محاولات تمويل السلع الأساسية من خلال أنظمة أسعار الصرف عوضاً عن تمويلات موازنة أكثر شفافية تميل إلى التعتيم على التكاليف المستترة وفرض تشويهات على مواقع أخرى من الاقتصاد في الوقت نفسه. وعادة ما تتم موازنة المكاسب المضافة إلى الموازنة من خلال أسعار الصرف المتعددة. كما أن خسارة المصرف المركزي والضرائب الضمنية المفروضة على نشاطات صرف القطاع الخاص توازن عادة المكسب الذي تحصل عليه الموازنة من خلال أسعار الصرف المتعددة.
- يُتوقع أن تستمر ضغوطات سعر الصرف الأجنبي فتظهر إما بصورة مباشرة من خلال خسارة الاحتياطي الدولي الرسمي، أو بصورة غير مباشرة من خلال نمو قطاع غير رسمي.
- تكون هذه الأمور في غاية الأهمية إذا كانت الأنظمة الإدارية والمؤسسات ضعيفة، كما هي الحال في ليبيا، وإذا احتاجت الموارد الإدارية النادرة إلى توجيه نحو المحافظة على أسعار الصرف المتعددة التي تفرض تجزئة سوق الصرف ومحاربة التهرب من الضرائب عن طريق حماية الحدود والحصول على الترخيص المطلوب للقيام بعمليات الصرف.
- توجّه أسعار الصرف المتعددة السوق، ولا سيما عندما تكون القيود الكمية على الاستيراد سارية المفعول. يدفع السعر المرتفع نسبياً

في السوق الموازي بعض الأشخاص إلى بيع العملة الأجنبية التي يمكن الحصول عليها بكلفة أقل من المصارف المركزية أو المصارف الأخرى.

- يؤدي فرق أسعار الصرف إلى تشجيع المنتجات المحلية المدعومة والسلع المستوردة الرخيصة على عبور الحدود بطريقة غير شرعية (تهريبها) باتجاه الدول المجاورة بغية الاستفادة من الفروقات في أسعار الصرف. ويؤدي ذلك إلى خسارة الموارد الوطنية.
- على الرغم من أن أسعار الصرف المتعددة تكون موقتة، فإنها قد تدوم فترة أطول مما خُطط لها، لا سيما إذا قلّت قوة المعارضة لتوحيد سعر الصرف عن قوة المستفيدين من تطبيق نظام أسعار الصرف المتعددة.
- تنبّهت دول عربية عدة إلى تقييد نظام أسعار الصرف المتعددة وتبنّت عوضاً عنه سعر صرف موحّد.
- يؤدي تبني نظام أسعار الصرف المتعددة إلى سوء توزيع الدخل.
- تُبعد أسعار الصرف الاقتصاد عن إمكانية التكامل مع الاقتصاد العالمي، من حيث إنها تفقد مكاسب التكامل المبكر.

المساوىء والتأثير السلبي لسياسات مصرف ليبيا المركزي الحالية على الاقتصاد الليبي:

غياب استقرار الأسعار:

تتميّز ليبيا بأسعار صرف متعددة مما يؤدي إلى ممارسة ضغوطات على مؤشر الأسعار. ولقد أدّى ارتفاع سعر الصرف إلى رفع أسعار السوق من أجل موازنة الفروقات فازداد التضخم.

نظام مصرفي خاضع لتنظيم صارم:

تملك الدولة كل المصارف التجارية تقريباً، ولذلك يمكن أن يقع المصرف المركزي تحت تأثيرها في توجيه سياسة الائتمان لدى هذه المصارف.

البند 80 من القانون يعوق عمل سوق الاستثمارات والرساميل الحرة:

ينص القانون أن على كل مصدّر أن يُحضِر المال المكتسب من العملة الأجنبية إلى المصرف المركزي في غضون ثلاثة أشهر من تاريخ الشحن. وإذا كان التصدير قائماً على نظام المقايضة التجارية، ينبغي على المصدّر أن يقدّم قيماً وأنواعاً من السلع المصدّرة والمستوردة.

مجلس النقد في مقابل المصرف المركزي:

يكون المصرف المركزي سلطة نقدية تتمتع بسيطرة احتكارية استنسابية على احتياطات المصارف التجارية. يشير ذلك عادة إلى احتكار العملة الورقية والمعدنية. وإن السيطرة الاستنسابية تعني القدرة على حرية اختيار سياسة نقدية أو على الأقل عدم الانصياع للقوانين. أما الاحتياطات فتعني وسيلة لتسديد الدفعات. وغالباً ما يستخدم النظام النقدي نوعين من وسائل تسديد الدفعات: نوع يُستخدم أساساً في الداخل من قبيل السندات التي تصدرها السلطة النقدية، والاحتياطات بالعملة الأجنبية التي تُستخدم في التجارة الدولية مثل الذهب أو السندات بالعملة الأجنبية أو السندات التي يُصدرها مصرف مركزي أجنبي.

غالباً ما يجهل الناس نظام مجلس النقد خلافاً لما هو الحال بالنسبة إلى النظام المصرفي المركزي. لقد كان هذا النظام موجوداً في أكثر من سبعين دولة بما فيها روسيا، ولكنه يقتصر اليوم على عدد قليل من الدول، أهمها هونغ كونغ. إنّ مجلس النقد عبارة عن مؤسسة نقدية تصدر السندات والعملة المعدنية (وفي بعض الحالات الإيداعات) وتدعمها دعماً كاملاً عملة احتياطية أجنبية يمكن تحويلها بالكامل إلى عملة احتياطية بسعر صرف محدّد عند الطلب. أما عملة الاحتياطي فهي عملة أجنبية قابلة للتحويل أو سلعة وقع الاختيار عليها بسبب استقرارها المتوقع. ويطلق على الدولة التي تصدر عملة الاحتياطي «دولة الاحتياطي».

يحتفظ مجلس النقد، كاحتياطي، بأوراق مالية قليلة المخاطرة مكسبة للفائدة، وبسندات أخرى قابلة للدفع، تكون مساوية 100 في المئة لسنداته

وعملته المعدنية المتداولة أو أكثر بقليل أو تكون محددة بالقانون. ولا يقبل المجلس عادة أي إيداع، وفي حال قبوله فإنه يفرض أن تدعمها 100 في المئة أو أكثر بقليل السندات القابلة للدفع بعملة الاحتياطي. يجني مجلس النقد المكاسب من الفرق بين العائد على الأوراق المالية بعملة الاحتياطي وتكلفة إبقاء سنداته وعملته النقدية متداولة. ويعود إلى الحكومة (أو إلى المالك في حال لم تكن الحكومة) المكاسب التي تتعدى الحاجة الضرورية لدفع المصاريف والحفاظ على الاحتياطي بالمستوى الذي تحدده الدولة. لا يتمتع مجلس النقد بالسيطرة الاستنسابية على نوعية السندات والعملة الورقية ومخزون الايداعات. وتحدد قوى السوق نوعية السندات والعملة المعدنية والايداعات التي تخزنها، أي مخزون المال الكلّي في نظام مجلس النقد.

يشكّل مجلس النقد جزءاً فقط من النظام النقدي في أي دولة لها مصارف تجارية ومؤسسات مالية أخرى. كما أنّه يتشكّل من بعض قواعد سلوكية يفرضها المجلس والحكومة بخصوص أسعار الصرف والعمليات التحويلية والتمويل الحكومي، وهكذا.

يعرض الجدول رقم (4 ـ 1) الفرق بين مجلس نقد نموذجي ومصرف مركزي نموذجي. نشدد على الدقة التي يتصف بها مجلس النقد الحالي النموذجي من الناحية النظرية أو المصارف المركزية السابقة أو الحالية.

لا يرسم وصف مجلس النقد ملامح مجلس نقد نموذجي من الناحية النظرية، كما أنه لا يرسم ملامح مجلس نقد فعلي متميّز. إلا أنه يختص بمجلس نقد فعلي نموذجي على الرغم من أن الأداء الحالي لمجالس النقد ابتعد عن الفكرة التي كانت المجالس تكافح من أجلها. وبشكل مماثل، لا يرسم وصف المصرف المركزي ملامح مصرف مركزي نموذجي من الناحية النظرية، كما أنه لا يختص بمصرف مركزي متميّز مثل المصرف الفيدرالي الأميركي للاحتياطي أو مصرف «البندسبانك» الألماني. ولكنه يصف مصرفاً مركزياً ليبياً نموذجياً وفي أفضل الظروف مصرفاً مركزياً نموذجياً سيحتفظ بمكانته في المستقبل المنظور. يتناسب الوصف أيضاً مع معظم المصارف المركزية الأخرى

ولا سيما تلك التي في البلدان النامية والتي تمثل غالبية كبيرة من المصارف المركزية الموجودة حالياً.

الجدول رقم (4 ـ 1)

مجلس نقد نموذجي بالمقارنة مع مصرف مركزي نموذجي (حالة ليبيا)

مجلس نقد نموذجي	مصرف مركزي نموذجي
يوفر عادة العملة الورقية والمعدنية فقط	يوفر العملة الورقية والمعدنية والايداعات
بسعر صرف ثابت بعملة الاحتياطي	سعر صرف مثبّت أو متحرك
احتياطات أجنبية 100 في المئة	احتياطات أجنبية متقلبة
قابلية تبديل كاملة	قابلية تحويل محدودة
سياسة نقدية خاضعة للقوانين	سياسة نقدية استنسابية
ليس المقرض الوحيد المتبقي	المقرض الوحيد المتبقي
لا ينظم المصارف التجارية	غالباً ما ينظم المصارف التجارية (راجع الملحقات 34، 55، 56، 65)
شفاف	غير شفّاف
لا يتعرض للضغط السياسي	مسيّس
مصداقية قوية	مصداقية ضعيفة
يكسب الرسوم من الفائدة	يكسب الرسوم من الفائدة والتضخم
لا يمكن أن يسبّب التضخم	يمكن أن يسبّب التضخم (راجع الملحق رقم 17)
لا يمكن أن يموّل المصاريف الداخلية للحكومة	يمكن أن يموّل المصاريف الداخلية للحكومة (راجع الملحق رقم 20)
لا يتطلب «شروطاً مسبقة» للإصلاح النقدي	يتطلّب «شروطاً مسبقة» للإصلاح النقدي
إصلاح نقدي سريع	إصلاح نقدي بطيء
عدد قليل من الموظفين	عدد كبير من الموظفين

ملاحظة: إن الخصائص المذكورة تختصّ بمجلس نقد فعلي نموذجي أو مصرف مركزي، لا سيما في بلد نامٍ ولكنها لا تختص بمجلس نقد أو مصرف مركزي نموذجي من الناحية النظرية أو متميّز.

لنبدأ من قمة الجدول، يوفّر مجلس نقد نموذجي العملة الورقية والمعدنية وحسب، في حين يوفر مصرف مركزي نموذجي بالإضافة إلى ما سبق، الايداعات. قبلت بعض مجالس النقد الماضية الأخرى الايداعات، إلا أن

إيداعات مجلس نقد نموذجي تخضع لمتطلبات الاحتياطي نفسها التي تخضع لها العملة الورقية والمعدنية. سنُعنى بإصدار العملة المالية والمعدنية فقط. وتُعتبر التعقيدات الناتجة عن الايداعات ثانوية ولا تسبب أي تغيير في التحليل.

يتشكّل الأساس النقدي من العملة الورقية والمعدنية التي يصدرها مجلس للنقد أو مصرف مركزي، وكذلك الايداعات التي تحتفظ بها المصارف التجارية لدى مجلس النقد أو المصرف المركزي. ويعتبر الأساس النقدي احتياطات المصارف التجارية في حال كانت هي أو عامة الشعب من يحتفظ به.

تشكّل إيداعات الزبائن في المصارف التجارية والعملة الورقية والمعدنية التي يحتفظ بها عامة الشعب، المخزون النقدي، في حين أن العملة الورقية والمعدنية المتداولة ـ سواء كان عامة الناس أو المصارف التجارية التي تحتفظ بها ـ تشكّل السيولة النقدية.

إن الايداعات في المصرف المركزي تشكل الاحتياطي الرئيسي للمصارف التجارية في نظام مصرفي مركزي نموذجي. أما في نظام مجلس نقد نموذجي، فلا يكون للمصارف التجارية أرصدة لدى مجلس النقد، وعوضاً عن ذلك فإن أصول العملة الاحتياطية هي التي تشكل الاحتياطي الرئيسي. ولكن سواء في نظام مجلس النقد أو النظام المصرفي المركزي، تحتفظ المصارف التجارية بأوراق نقدية وعملة معدنية تعود إلى مجلس النقد أو المصارف المركزية من أجل تلبية طلبات المودعين في تحويل هذه الايداعات إلى أوراق مالية وعملة معدنية.

يحافظ مجلس النقد النموذجي على سعر صرف ثابت فعلاً بالعملة الاحتياطية يكون هو سعر الصرف دائماً، أو لا يتغيّر إلا في حالات الطوارىء. يمكن تحديد سعر الصرف في القانون التأسيسي الذي يضع الأسس القانونية لمجلس النقد. وعلى العكس، يحافظ المصرف المركزي النموذجي على سعر صرف مثبت أو متحرك أكثر من سعر صرف ثابت فعلاً. ويكون سعر الصرف المثبت دائماً على أساس عملة الاحتياطي، إلا أنه لا يكون مصحوباً بضمان موثوق طويل الأمد لإبقائه على سعره الحالي. أما سعر الصرف المتحرك فلا

يكون دائماً على أساس أي عملة احتياطية. عادة، لا يكون سعر الصرف الذي يحافظ عليه المصرف المركزي محدداً بأي قانون ويمكن للمصرف المركزي أو الحكومة أن يغيّراه كما يحلو لهما. عندما يعاني مصرف مركزي نموذجي من ضغط سياسي شديد أو مضاربة ما تهدف إلى خفض قيمة العملة فإنها تخفض. في الواقع، تكون أسعار الصرف المفترض أنها مثبتة والتي تحافظ عليها المصارف المركزية أسعار صرف مثبتة بصورة نموذجية.

عند مقارنة أصول الاحتياطي بمطلوباته (أوراقه المالية والعملة المعدنية المتداولة)، نرى أن مجلس النقد النموذجي يحتفظ بأوراق مالية بعملة الاحتياطي. كما أنه يمكن أن يحتفظ بإيداعات مصرفية ومقدار قليل من السندات بعملة الاحتياطي ويحتفظ باحتياطي أجنبي مدعوم 100 في المئة أو أكثر بقليل من العملة الورقية والمعدنية ومطلوبات الايداع أو ما تحدده الدولة. احتفظ العديد من مجالس النقد بحد أقصى بلغ 105 أو 110 في المئة من الاحتياطي الأجنبي من أجل الحصول على هامش من الحماية في حال واصلت الأوراق المالية بعملة الاحتياطي خسارتها لقيمتها. خلافاً لذلك، يكوّن المصرف المركزي النموذجي احتياطات أجنبية متقلبة فلا يُطلب منه الحفاظ على أي نسبة ثابتة ملزمة للاحتياطي الأجنبي والمطلوبات. وحتى في وجود نسبة دنيا، يمكن للمصرف المركزي النموذجي أن يحتفظ بأي نسبة زائدة على ذلك. فعلى سبيل المثال، يمكن لمصرف مركزي ملزم بالحفاظ على احتياطي أجنبي بسعر 10 في المئة أن يحتفظ باحتياطات أجنبية بنسبة 30 أو حتى 33 في المئة. ويحتفظ المصرف المركزي النموذجي بأصول عملة داخلية لا يحتفظ بها مجلس نقد نموذجي.

ويتمتع مجلس نقد نموذجي بتحويلية كاملة لعملته، فهو يقايض سنداته وعملته المعدنية مقابل عملة الاحتياطي بسعر صرف ثابت لا حدود له. ويستطيع كل من يملك عملة احتياطية أن يقايضها في مقابل أوراق مجلس العملة النقدية وعملته المعدنية بسعر محدّد، كما يمكن لكل من يملك أوراق مجلس العملة النقدية وعملته المعدنية أن يقايضها مقابل عملة الاحتياطي بسعر صرف محدّد. إلا أن مجلس النقد لا يستطيع أن يضمن تحويلية الايداعات في

المصارف التجارية إلى مجلس النقد الورقي والمعدني. وتكون المصارف التجارية مسؤولة عن الاحتفاظ بكمية كافية من السندات والعملة المعدنية بصورة نقد موثوق فيه من أجل القيام بواجباتها التي تفرضها عليها العقود مع المودعين لديهم في تحويل الإيداعات إلى أوراق نقدية وعملة معدنية عند الطلب. في حال لم تفرض الحكومة متطلبات دنيا للاحتياطي على المصارف المركزية، يمكن أن تحتفظ المصارف التجارية بأي كمية أو نسبة من الاحتياطات التي تتدبرها. وهي غير ملزمة بأن تحتفظ بنسبة 100 في المئة من الاحتياطات الأجنبية على غرار مجلس النقد، كما أنها غير ملزمة بالاحتفاظ بنسبة 100 في المئة من أوراق مجلس العملة المالية والعملة المعدنية في مقابل الايداعات. (بتعبير آخر M_0 مدعوم 100 في المئة باحتياطات أجنبية في نظام مجلس النقد خلافاً لإجراءات أوسع نطاقاً من الإمدادات النقدية مثل M_1 و M_2 و M_3 وM_4)(*). وتكون الايداعات المعيّنة بعملة مجلس النقد في المصارف التجارية المستوفاة قابلة للتحويل الكامل، بسعر صرف ثابت، إلى أوراق مجلس النقد المالية والنقد المعدنية. كما تكون قابلة للتحويل الكامل بسعر صرف محدد، إلى عملة الاحتياطي. أما بالنسبة إلى العملات الأجنبية، فلا يكون لمجالس النقد الاحتياطية دور مباشر في تحديد سعر الصرف معها، وتتاجر بها المصارف التجارية بسعر الصرف الذي يحدده السوق والذي يمكن أن يكون ثابتاً أو مثبّتاً أو متحركاً في مقابلة عملة الاحتياطي، وبالتالي في مقابل عملة مجلس النقد.

في المقابل، يكون للمصرف المركزي النموذجي قدرة تحويلية محدودة لعملته. وعلى الرغم من أن المصارف المركزية في معظم الدول المتقدمة وفي بعض الدول النامية لها عملة ذات قابلية تحويل كاملة، إلا أن عملة معظم

(*) M_0 = المعروض النقدي القائم في السوق.
M_1 = السيولة الجاهزة في السوق.
M_2 = الودائع الادخارية بالعملة المحلية.
M_3 = الودائع بالعملات الأجنبية.
M_4 = الكتلة النقدية بمفهومها الواسع مع محفظة سندات الخزينة المكتتبة من قبل المصارف.

المصارف المركزية، ومنها مصرف ليبيا المركزي، غير قابلة للتحويل أو ذات قدرة تحويلية جزئية. ولذلك، فإنها تقيّد أو تحول دون حصول بعض العمليات لا سيما عمليات شراء الأوراق المالية الأجنبية أو العقارات.

يتبع مجلس النقد النموذجي سياسة نقدية ملزمة بالقوانين لا تسمح بتغيير سعر الصرف إلا في حالات الطوارئ، كما أنها لا تسمح بتغيير معدل الاحتياطي أو القوانين التي تؤثر على المصارف التجارية. وبالكاد يقايض مجلس النقد أوراقه المالية وعملته المعدنية بعملة الاحتياطي بنسبة محددة وبالكميات التي تطلبها المصارف التجارية والجمهور. وفي حال تغير الطلب على المال، يفقد دور مجلس النقد فاعليته. وتحدّد قوى السوق كمية المال من خلال عملية تكيّف ذاتي.

أما المصرف المركزي النموذجي، فيتبع جزءاً من سياسة نقدية استنسابية أو كلّها. ويمكن للمصرف المركزي أن يغيّر سعر الصرف ونصيبه من الاحتياطات الأجنبية أو القوانين التي تؤثّر على المصارف التجارية إما بحسب رغبته أو بموافقة الحكومة، كما أنه لا يخضع لقوانين قاسية على غرار مجلس النقد النموذجي.

لا يعتبر مجلس النقد النموذجي مقرض الفرصة الأخيرة، أي أنه لا يقدم قروضاً إلى المصارف التجارية أو مؤسسات أخرى لمساعدتهم على تفادي الإفلاس. لذلك ينبغي على المصارف التجارية في نظام مجلس النقد أن يعتمدوا على مقرض بديل للفرصة الأخيرة. أما المصرف المركزي النموذجي فيكون مقرض الفرصة الأخيرة.

لا ينظّم مجلس النقد النموذجي المصارف التجارية، أما القوانين المصرفية في نظام مجلس النقد فتكون عادة محدودة وتدعمها وزارة المالية أو مكتب القوانين المصرفية. لكن المصرف المركزي النموذجي ينظم عمل المصارف التجارية، ومن الممكن أن يكون الشكل الموحّد لهذه القوانين هو فرض مستلزمات الاحتياطي على المصارف التجارية. وتفوق الاحتياطات المطلوبة، التي تتخذ شكل إيداعات في المصرف المركزي، والنقد الموثوق فيه والاحتياطات التي تحتفظ بها المصارف التجارية في حال غياب متطلبات الاحتياطي.

وتكون نشاطات مجلس النقد النموذجي شفافة لأن مجلس النقد مؤسسة بسيطة جداً. إنها عبارة عن مستودع للأوراق المالية بعملة الاحتياطي تدعم العملة الورقة والمعدنية المتداولة، أما نشاطات المصرف المركزي النموذجي فتفتقر إلى الشفافية.

المصرف المركزي ليس مستودعاً، فهو مؤسسة تضاربية ترتبط فاعليتها، جزئياً، بقدرتها على العمل بسرية أحياناً. وعلى سبيل المثال، لا يعلن مصرف ليبيا المركزي عن كمية الدنانير التي سيصدرها في الشهر المقبل، إنما لا يعلن سوى عن الكمية التي أصدرها في السابق.

بما أنّ مجلس النقد النموذجي ملزم بالقوانين وشفّاف، فإنه يكون مستبعداً من الضغوط السياسية. وتحميه أيضاً قوانين ضمنية للسلوك السياسي أو، الأفضل من ذلك، دستور واضح.

يكون المصرف المركزي النموذجي مسيّساً. أما بعض المصارف المركزية، كمصرف «البندسبانك» الألماني أو المصرف الفيدرالي الأميركي، فتكون مستقلة سياسياً، أي أن حكامها يتحكمون فور تعيينهم بالقاعدة النقدية بشكل حصري. ولا يمكن أن تقيلهم من مناصبهم القرارات الإدارية والتشريعية للحكومة أثناء فترة ولايتهم المحددة. حتى المصارف المركزية الأكثر استقلالية من الناحية السياسية لا بد أن تستسلم أحياناً للضغوطات السياسية الشديدة. فقد خضع مصرف ليبيا المركزي وما سبقه إلى تسييس كبير.

يتميّز مجلس النقد النموذجي بمصداقية كبيرة. فبفضل احتياطه من العملات الأجنبية البالغ 100 في المئة وسياسته النقدية المقيدة بالقوانين وشفافيته وحصانته من الضغط السياسي، يصبح في إمكانه أن يحافظ على قدرة تحويلية كاملة وسعر صرف ثابت بعملة الاحتياطي، وتكون عملة الاحتياطي ثابتة في حال اختيرت بعناية. خلافاً لمجلس النقد النموذجي، يتميّز المصرف المركزي النموذجي بمصداقية ضعيفة ولم يحصل على مصداقية قوية سوى عدد قليل من المصارف المركزية المتميزة بصورة استثنائية والقائمة بشكل أساسي في الدول المتقدمة، ولكن الغالبية تكون بخلاف ذلك، ومن بينها مصرف ليبيا المركزي.

وبما أن السياسة النقدية التي يعتمدها المصرف المركزي النموذجي سرية، فإنها تفتقر للشفافية ومسيّسة كما أنها تملك الوسائل والحوافز التي تخوّلها عدم الوفاء بالوعود المتعلقة بسعر الصرف أو التضخم متى شاءت.

يكسب مجلس النقد النموذجي رسوماً (دخل من الإصدارات) على الفوائد فقط، كما أنه يكسب فائدة على السندات المالية بعملة الاحتياطي التي يحتفظ بها (أصوله الرئيسية)، ولكنّه لا يدفع أي فائدة على أوراقه المالية وعملته المعدنية (مطلوباته). وتُعتبر الرسوم الإجمالية الدخل المتأتي من إصدار الأوراق المالية والعملة المعدنية، ويمكن أن يكون هذا الدخل ظاهراً أو ضمنياً يتخذ شكل سلع تتطلبها أموال الإنفاق. أما الرسوم الصافية (المكاسب) فهي الرسوم الإجمالية محسومةً منها كلفة طرح الأوراق المالية والعملة المعدنية للتداول في الأسواق والحفاظ عليها.

يكسب المصرف المركزي النموذجي أيضاً رسوماً على أوراقه المالية وعملته المعدنية المتداولة في الأسواق وعلى إيداعات المصارف التجارية والقروض التي يحتفظ بها. عادة، لا يفرض على الإيداعات أي فائدة كما هي حال الأوراق المالية والعملة المعدنية. ولكن التضخم هو المصدر الأهم للرسوم بالنسبة إلى المصرف المركزي النموذجي. ويُعرّف التضخم كما يلي: إنّه ارتفاع عام للأسعار ينتج بصورة نموذجية من ارتفاع في عرض الأموال الاسمية التي لا تنتج من زيادة في المدخرات الإرادية. ولا يمكن لمجلس النقد النموذجي أن يحصل على ذلك بما أنه لا يتحكم بالاحتياطات القصوى للنظام النقدي. فعلى سبيل المثال، يستخدم نظام مجلس النقد في هونغ كونغ الدولار الأميركي بمثابة عملة الاحتياطي. أما الاحتياطات القصوى لنظام مجلس نقد هونغ كونغ، فتقوم على أساس الدولار الأميركي ويؤمنها مصرف الاحتياطي الفيدرالي الأميركي بدلاً من صندوق صرف هونغ كونغ (مجلس نقد). على غرار أي نظام ذي أسعار صرف ثابتة، يمكن لمجلس النقد أن ينقل التضخم إلى دولة الاحتياطي، ولكن مجلس النقد لا يستطيع أن يسبب التضخم إذ إنه لا يستطيع أن يزيد الأساس النقدي بصورة مستقلة عن السلطة النقدية في بلد الاحتياطي. إلا أنه يمكن للمصرف المركزي أن يسبب التضخم عن طريق زيادة

القاعدة النقدية الداخلية كما يفعل اليوم مصرف ليبيا المركزي.

لا يستطيع مجلس نقد نموذجي أن يموّل إنفاق الحكومة الداخلي لمؤسسات الدولة لأنه غير مخوّل تقديم قروض لها. أما المصرف المركزي النموذجي فيموّل إنفاق الحكومة إما بمستوى ضيق نسبياً (كما في الولايات المتحدة) أو بمستوى واسع النطاق (كما في ليبيا).

لا يتطلب مجلس النقد النموذجي أي شروط مسبقة للإصلاح النقدي. ولا يحتاج تمويل الحكومة أو مؤسسات الدولة أو التجارة أن تكون قد خضعت للإصلاح قبل أن يبدأ مجلس النقد بإصدار عملة قوية. ولا يمكن للمصرف المركزي النموذجي أن يصدر عملة قوية إلا إذا توافر شرط ضرائبي مسبق، أي أن الحكومة لا تحتاج إلى تمويل عجز الموازنة عن طريق التضخم. وما أن تبدأ الحكومة بالاعتماد على المصارف المركزية لتمويل العجز حتى تبدأ في المعاناة من إمكانية وضع حد لها.

يساعد مجلس النقد النموذجي على إحداث إصلاح نقدي سريع. أما المصرف المركزي النموذجي فيعيق إصلاحاً نقدياً سريعاً.

كما يتطلب مجلس النقد النموذجي عدداً صغيراً من الموظفين ينجزون أعمالاً روتينية يسهل تعلّمها. أما المصرف المركزي النموذجي فيتطلّب عدداً كبيراً من الموظفين المتمرسين في تعقيدات النظرية والسياسة النقديتين.

كان هذا وصفاً للميزات العامة لأنظمة مجالس النقد في كل الدول، ولكن ثمة بعض الميزات الأخرى التي يمكن أن نستخلصها من وضعنا الخاص:

- العرض المفرط للمال الناتج عن سعر صرف جديد غير مثبّت. وتستخدم الحكومة هذا الفائض من المال لتسديد الدين الداخلي.
- مناعة هذا النظام في مواجهة الصدمات الاقتصادية والمضاربين.
- الاستقرار الكبير للاقتصاد الذي يعزز ثقة المستثمرين المحليين والأجانب ويوفر جواً مناسباً للاستثمار في ليبيا.
- بيانات مالية بسيطة يصدرها المصرف المركزي والمصارف التجارية، بشكل دائم.

الاستقرار والمصداقية:

لم يعد الروبل عملة قوية. ومن أجل المزيد من الدقة في إدراك الطريقة التي يستفيد فيها الاقتصاد الروسي من العملة الداخلية القوية، نشرح في المقاطع التالية العلاقة بين حسنات العملة القوية المذكورة في الفصل السابق ـ التحويلية الكاملة، والمصداقية، والاستقرار ـ والوظائف المتماثلة للعملة ـ على أنها وسيلة تبادل وتخزين للقيمة ووحدة حساب على التوالي:

إنّ الاستفادة من العملة على أنها وحدة حساب منوطة باستقرارها. والاستقرار يعني أن التضخم السنوي الحاصل في أسعار التجزئة والجملة منخفض جداً، ولا يتعدى الأرقام الأحادية، ويشار هنا إلى الترابط المنطقي بين الاستقرار والمصداقية. فالصدقية تشير إلى أن المصدر يحدث جواً من الثقة يبقي التضخم المستقبلي خفيضاً. أما مفهوم التضخم فهو يتركز على توقعات الاستقرار المستقبلي للعملة في الحاضر. وتعتمد الاستفادة من العملة بوصفها مخزوناً للقيمة على مصداقيتها. (يناقش الرابط بين الوظيفة الثالثة للعملة ـ أي الاستفادة من العملة كوسيلة تبادل ـ وبين التحويلية الكاملة في مقطع لاحق من هذا الفصل).

تعاني المصارف المركزية في كل مكان من مصاعب في بلوغ المصداقية، ولكن المعاناة تزداد في الدول النامية حيث يتعرض التضخم في المصارف المركزية إلى ضغط سياسي قوي جداً. فبالنسبة إلى 101 دولة نامية تقدم تقاريرها إلى البنك الدولي فقد بلغ معدل التضخم السنوي للأسعار الاستهلاكية نسبة 16,7 في المئة بين عامي 1965 و1980، و61,8 في المئة بين عامي 1980 و1990. أما الأرقام المقارنة للدول النامية (24) التي تقدم تقاريرها إلى البنك الدولي، فقد كانت 7,7 في المئة و4,5 في المئة[1]. بين عامي 1971 و1990، عانت الدول النامية البالغ عددها 26، من نسبة تضخم راوحت بين 20 في المئة و80 في المئة سنوياً لمدة خمس سنوات على الأقل. وفاق تضخم أربع عشرة

(1) البنك الدولي 1992 أ: 219.

دولة من هذه الدول نسبة 80 في المائة سنوياً لمدة سنتين على الأقل فيما تعدى تضخم الأربع عشرة دولة الأخرى نسبة 200 في المائة سنوياً لمدة سنة على الأقل[2]. وحدها إسرائيل هي الدولة النامية التي بلغت نسبة التضخم فيها معدلات مماثلة.

يعاني مصرف روسيا المركزي من مشاكل خاصة في بلوغ المصداقية بسبب السجلات القديمة التي تعود إلى منتصف 1800 والتي فشلت فيها في تأمين عملة قوية[3]. كما يعاني هذا المصرف المركزي من ضعف ثقة الشعب الروسي بالمؤسسات الحكومية التي كانت في ظل النظام السوفياتي أدوات قمع.

ويساهم غياب المصداقية في إحداث تضخم شديد مفتوح وأسعار صرف فعلية مرتفعة (في النظام النقدي دون تحكم في الأسعار أو الصرف الأجنبي) أو تضخم مكبوح بمعدلات فائدة فعلية مخفضة تسبب عجزاً في الائتمان.

في الأنظمة المصرفية المركزية النموذجية التي ينعدم فيها التحكم في الأسعار أو تفتقر إلى القيود على العمليات التحويلية، تترافق معدلات الفائدة الفعلية المرتفعة مع تضخم مرتفع. ولتعويض المستثمرين خطر التبادل باستخدام عملة تتجه إلى فقد قيمتها، ينبغي أن تكون معدلات الفائدة الحقيقية، للمقترضين غير المؤهلين للحصول على ائتمانات مدعومة من الدولة، مرتفعة. وتضيق معدلات الفائدة الحقيقية المرتفعة على النشاط الاقتصادي بزيادة كلفة الاقتراض. أما النظام المصرفي المركزي النموذجي حيث تكون الأسعار والصرف الأجنبي مقيدة، فيحافظ المصرف المركزي على معدلات الفائدة الحقيقية الداخلية منخفضة بشكل مصطنع بحيث تعوق الادخار وتسبب العجز في الائتمان بمعدلات فائدة إسمية تحت السيطرة. وبشكل مثالي، ينبغي أن تكون معدلات الفائدة الحقيقية في أسواق الائتمانات غير المقيدة فعلاً إيجابية لكن منخفضة، من أجل تشجيع الادخار دون إعاقة النمو الاقتصادي.

(2) غولدستاين، 7: 1992.

(3) راجع الفصل الثالث وسوليمانو 1991.

خلافاً للمصرف المركزي النموذجي، يتمتع مجلس النقد النموذجي بمصداقية كبيرة، ويعود ذلك لأسباب شرحناها في الفصل السابق. ويميل التضخّم في ظل نظام مجلس النقد النموذجي إلى الخفض لأن نسبة تضخم عملة الاحتياطي متدنية. بما أن سعر الصرف الثابت بعملة الاحتياطي يزيل خطر التبادل بهذه العملة، تميل معدلات الفائدة في نظام مجلس النقد إلى بلوغ معدلات مشابهة للمعدلات السائدة في عملة الاحتياطي إضافة إلى بدل للخطر السياسي (الخطر الذي لن تدعمه حقوق الملكية الخاصة أو مصادرة الحكومة للملكية الخاصة) والضرائب ورسوم العمليات[4].

عملية عرض العملة في نظام مجلس النقد:

يستند نظام مجلس النقد كلياً إلى قوى السوق من أجل تحديد مقدار الأوراق المالية والعملة النقدية التي يعرضها مجلس النقد. تحدد قوى السوق أيضاً العناصر الأخرى لعرض العملة من قبيل إيداعات الناس لدى المصارف التجارية.

ويُعدّ نظام مجلس النقد والنظام المصرفي المركزي، كما المصارف التجارية، وسطاء بين المقرِض والمقترض.

كما لا يستطيع المصرف التجاري أن يقدّم، لمدة طويلة، للمقترضين كمية من المال تزيد على الكمية التي يودّ المودعون أن يقرضوها للمصرف بشكل إيداعات يحتفظ بها بدل أن ينفقها المودعون. وفي حال زاد المصرف من قروضه زيادة مفرطة، ينفق المقترضون الفائض عن طريق تحرير شيكات مثلاً. أما في نظام الدفع، فإن تدفق الأموال من المصرف يفوق تدفقها باتجاهه. ومن أجل تفادي تسبب هذا التدفق المفرط في إفلاسه، يحتفظ المصرف التجاري بالاحتياطات. وتقتصر قروض المصارف التجارية على حاجتها إلى الحفاظ على احتياطات كافية كي تخوّل المودعين تحويل الإيداعات إلى احتياطات تحت الطلب ومقاومة التدفق المفرط للاحتياطات من خلال نظام الدفع.

(4) **الإدارة المالية للعملة الروسية**، ستيفنز، هـ. هانك، لارس جانينغ وكورت شولر، 1993، ص23 ـ 25.

ولا يضطلع مجلس العملة النموذجي بدور فاعل في تحديد القاعدة النقدية. ومن شأن سعر صرف ثابت بعملة الاحتياطي، ونسبة احتياطي ثابتة 100 في المئة أو المزيد من الاحتياطات الأجنبية أن يمنع مجلس النقد من رفع القاعدة المالية أو خفضها بحريّة. كما لا يستطيع مجلس نقد نموذجي أن يؤثر على العلاقة بين القاعدة النقدية وحجم النقد المتداول عن طريق فرض نسب احتياطات أو تنظيم المصارف التجارية. بالتالي تكون قوى السوق هي وحدها المسؤولة عن تحديد حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد النموذجية. وخلافاً لذلك، يمكن للمصرف المركزي النموذجي أن يزيد كما يشاء القاعدة النقدية أو يخفضها، فعلى سبيل المثال يمكنه أن يعطي قروضاً للمصارف التجارية وينشىء احتياطات لها حتى وإن كان احتياطه الأجنبي آخذاً بالتدني.

إنّ زيادة الاحتياطات تساعد على تمكين المصارف التجارية من تقديم المزيد من القروض، وتقوم بذلك عن طريق إنشاء ايداعات للمقترضين فيزداد حجم النقد المتداول. ويميل خفض القاعدة النقدية إلى إحداث تأثير معاكس. فبالإضافة إلى تغيير القاعدة النقدية، يمكن أن يؤثر مصرف مركزي نموذجي على عرض المصارف التجارية للقروض عن طريق قروض مستلزمات الاحتياطي للمصارف التجارية.

على الرغم من عدم قدرة مجلس النقد النموذجي على انشاء احتياطات للمصارف التجارية بحسب رغبتها، يكون حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد النموذجي مرناً بما فيه الكفاية على التكيف، بما أن النظام يستطيع أن يحصل على احتياطات أجنبية. وتعدّ مرونة حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد أحد الأسباب التي جعلت هونغ كونغ مركزاً من المراكز العالمية البارزة ذات التمويل الواسع النطاق والقليل الكلفة. وتحول القوانين التي تتحكم في مجلس النقد دون إنشاء الاحتياطات للمصارف التجارية بشكل تضخمي على غرار ما يقوم به المصرف المركزي. ومن بين مصادر المرونة الأخرى في حجم النقد المتداول، نذكر المتغيرات في إيداعات المصارف التجارية بتأثير من نسبة الاحتياطي، ومجموع الاحتياطات بين فروع المصارف التجارية في دولة مجلس النقد ودولة الاحتياطي، والاقتراض بين المصارف، في إيداعات الناس بتأثير

من نسبة السيولة. من أجل تبسيط الشرح، لن نذكر في ما يلي مصادر المرونة باستثناء استملاك الاحتياطيات الأجنبية.

تتشكل الاحتياطات القصوى في نظام مجلس النقد من القاعدة النقدية لعملة الاحتياطي. وتقوم الوسيلة الوحيدة في الحصول على الاحتياطيات القصوى على الحصول عليها لدولة الاحتياطي. ويتطلب ذلك بأبسط أشكاله تحقيق فائض حسابي جار. وعند تقديم افتراض حول نظام مجلس النقد، تُطلق التغييرات في ميزان الحسابات الجارية مجموعة من الأحداث التي تغيّر حجم النقد المتداول في الاتجاه ذاته. وفي آخر الأمر، يزيد الفائض الحسابي الجاري حجم النقد المتداول، في حين أن عجز الحسابات الجارية يخفض مجموع النقد المتداول. (إن ميزان المدفوعات الإجمالي هو كمية ربح الاحتياطيات أو خسارتها في فترة زمنية معيّنة وهو يتألف من: ميزان الحساب الجاري، وتجارة السلع والخدمات، وفائض ميزان حسابات الرساميل، والاستثمارات والهدايا. وإن افترضنا في الوقت الحالي أنّ ميزان حسابات الرساميل يساوي صفراً، يكون الميزان الإجمالي مساوياً لميزان الحسابات الجارية).

كما يكون نظام مجلس النقد مقيّداً بحجم النقد المتداول بسبب وجود هامش لتوسع حجم النقد المتداول، وذلك بفضل ازدياده.

وفي حال انتعاش الاقتصاد الليبي، يزداد الطلب على النقد الحقيقي. وبالتالي، ينبغي أن تزداد المتطلبات المقابلة لحجم النقد المتداول الحقيقي.

ثمة ثلاث طرق لزيادة حجم النقد المتداول الحقيقي:

1 ـ خفض معدل «الأسعار» الذي يرافق الركود عادةً وهذه وسيلة غير مرغوبة.

2 ـ زيادة الاحتياطي مما يزيد احتياطي العملة طالما أن نظام النقد يتطلّبه. ومن أجل القيام بذلك، ينبغي أن يتوازن العرض مع المدفوعات.

3 ـ تنمية الخطة المالية المتعددة Multiplan، وهي عملية لا يستطيع المصرف المركزي أن يسيطر عليها ولكن كلما زادت التنمية المالية يرتفع المضاعف النقدي. فمن غير الضروري أن يحمل الناس كمية كبيرة من المال في

جيوبهم أو يكدّسوا المال في منازلهم، بما أنهم يستطيعون أن يودعوها في المصارف أو يستثمروها في السوق المالية.

حجم النقد المتداول الإسمي = M^s

حجم النقد المتداول الحقيقي = M^s/P^*

المضاعف النقدي = 2 مثلاً

يمثّل رقم المضاعف النقدي (2) الرابط بين ميزان المدفوعات وحجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد.

يبين الرسم رقم (1)، في الصفحة 158، الوضع الابتدائي حين يكون ميزان الحساب الجاري مساوياً صفراً: ـ تساوي قيمة الصادرات قيمة الواردات. ومع افتراض حدوث فائض في الحساب الجاري، يشق هذا الفائض طريقه من خلال النظام النقدي بالوتيرة المذكورة في الرسم رقم (1). ويضطلع مجلس النقد بدور واضح (وإن غير فاعل) عند طلب السلع عادة ولا سيما عندما يزداد الطلب على أوراق مجلس النقد المالية والعملة المعدنية. ويتكيّف النظام ذاتياً ويبلغ في نهاية المطاف توازناً جديداً أي أن ميزان الحساب الجاري يعود إلى الصفر.

في حال حدوث عجز في الحساب الجاري، يجري التسلسل كما في الرسم رقم (2). تتكيّف قوى السوق ذاتياً عوضاً عن عمل النظام النقدي الاستنسابي. يكون مجلس النقد عديم الفاعلية في الاستجابة إلى الطلب على الأوراق المالية والعملة المعدنية، فهو بالكاد يؤمن الكمية المطلوبة بسعر الصرف المحدّد بعملة الاحتياطي. لاحظ كذلك أن تحديد سعر الصرف يؤدي إلى حدوث توازن من خلال التغيير في حجم النقد المتداول ومعدل الفائدة وميزان الحساب الجاري بدلاً من أن يكون من خلال سعر الصرف. ومن هنا، يمكن تشبيه نظام مجلس النقد بقاعدة الذهب «التقليدية» أو قاعدة الصرف بالذهب التي كان يعتمدها العديد من المصارف المركزية قبل الحرب العالمية الأولى التي حددت فعلياً سعر الصرف.

(*) P = مستوى الأسعار.

العملة الليبية والتمويل

ميزان الحساب الجاري يساوي صفراً (الصادرات تساوي الواردات)
يُخفض الطلب الداخلي على السلع المستوردة
أو يزداد الطلب الأجنبي على سلع مجلس النقد في البلاد
فائض الحساب الجاري (الصادرات تفوق الواردات)
زيادة القروض التي تقدمها المصارف التجارية
خفض معدل الفائدة ارتفاع الدخل
ارتفاع الطلب على السلع عامة بما فيها الأوراق المالية والعملة المعدنية
ارتفاع أسعار السلع الداخلية
زيادة الطلب على السلع الخارجية
أو خفض الطلب الأجنبي على سلع مجلس النقد في البلاد

ميزان الحساب الجاري يعود إلى الصفر - توازن جديد

الرسم (1)

حجم النقد المتداول المبسّط يزداد في نظام مجلس النقد

حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد

ميزان الحساب الجاري يساوي صفراً (الصادرات تساوي الواردات)
زيادة الطلب الداخلي على السلع المستوردة
أو خفض الطلب الأجنبي على سلع مجلس النقد في البلاد
عجز الحساب الجاري (الصادرات أقل من الواردات)
خفض احتياطات المصارف التجارية
خفض القروض التي تقدمها المصارف التجارية
ارتفاع معدل الفائدة
خفض الدخل
خفض الطلب على السلع عامة بما فيها الأوراق المالية والعملة المعدنية
خفض سعر السلع الداخلية
خفض الطلب على السلع الخارجية
أو ارتفاع الطلب الأجنبي على سلع مجلس النقد في البلاد
ميزان الحساب الجاري يعود إلى الصفر - توازن جديد

الرسم (2)

خفض حجم عرض النقود المبسّط في نظام مجلس النقد

ويعدّ التوازن هو المدخل إلى تغيير حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد. وهو يقوم بتعيين الأسعار في بلد الاحتياطي كـ«مثبت» للأسعار الاسمية في دولة مجلس النقد. يحافظ مجلس النقد على سعر صرف محدّد بعملة الاحتياطي ولكنه لا يتحكّم بأيّة أسعار اسمية أو حقيقية أخرى في الاقتصاد. عوضاً عن ذلك، يحدّد التوازن هذه الأسعار الأخرى. ويحدث التوازن كذلك مع سعر الصرف المقدر، إلاّ أن خطر الصرف يسبّب تكاليف إضافية تجعل التوازن أقل فاعلية مما هو عليه مع أسعار الصرف المحدّدة.

تؤكد تجربة بلدان مجلس النقد كلاً من فاعلية التوازن لدى بلد الاحتياطي بالنسبة لأسعار السلع المتاجر بها وإمكانية التشعّب في معدلات التضخم بالنسبة إلى الرواتب والإيجارات والسلع الأخرى التي لا يُتاجر بها. ففي هونغ كونغ، تسير معدلات الفائدة وأسعار السلع المستوردة على خطى نظيراتها في الولايات المتحدة منذ سنة 1983 إذ عادت هونغ كونغ إلى اعتماد نظام مجلس النقد وعاد الدولار الأميركي عملة احتياطي هونغ كونغ من جديد. إلا أنّ متوسط الأجور ومؤشر الأسعار الاستهلاكية ارتفعا في هونغ كونغ أكثر منهما في الولايات المتحدة بسبب الإنتاجية، فارتفع بالتالي الناتج المحلي الإجمالي للشخص الواحد بشكل أسرع في هونغ كونغ.

وزيادة في التوضيح، افترض الشرح التالي للطريق التي يتكيّف من خلالها حجم النقد المتداول مع ميزان المدفوعات في نظام مجلس النقد بعض الافتراضات التبسيطية. ولم تكن الائتلافات يوماً بهذه البساطة. فمن المألوف أن يتغيّر حجم النقد المتداول في نظام مجلس النقد في الاتجاه المعاكس وأن يتغيّر ميزان الحساب الجاري في اتجاه الاستثمار الخارجي الذي يشكّل جزءاً من ميزان حساب الرساميل.

يمكن للاستثمار الخارجي أن يوازن عجز الحساب الجاري أو يفوقه، مما يؤدي إلى زيادة الاحتياطات. ولقد ظلت هونغ كونغ تعاني من عجز الحساب الجاري لعقود من الزمن إلا أن مجموع النقد المتداول ازداد لأن هونغ كونغ جذبت كميات كبيرة من التدفقات الداخلية للاستثمارات الأجنبية. ويتماشى هذا

النموذج مع الاقتصادات السريعة النمو التي تعتمد مجلس نقد وتتبنى الاصلاحات الأخرى التي اقترحناها.

طريقة تحويل مصرف ليبيا المركزي إلى مجلس نقد:

في حال رغبت الدولة الليبية أن تحوّل مصرف ليبيا المركزي إلى مجلس نقد، ما هي الإجراءات التي ينبغي عليها اتباعها؟ تشير تجارب مجالس النقد المختلفة التي عاشتها بلدان متنوعة مثل فلسطين وأنزيغ والفيليبين إلى أن تحويل مصرف مركزي إلى نظام مجلس نقد ليس بسيطاً من الناحية الإدارية. أما مراحل عملية التحويل فهي كالتالي:

1 - يدير مجلس النقد مجلس إدارة مؤلف من خمسة مديرين تعيّنهم الدولة الليبية.

2 - تحويل مهمات مصرف ليبيا المركزي، باستثناء توفير القاعدة النقدية، إلى مراكز أخرى. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تنظّم أمانة المالية المصارف التجارية وتقدم النصح إلى الرئيس بخصوص المسائل النقدية. تشغل المصارف التجارية نظام المدفوعات وتوفر حماية الإيداعات المتبادلة.

3 - إضفاء الشفافية في أعمال مصرف ليبيا المركزي. إذ ينبغي أن تكون أعمال مصرف ليبيا المركزي شفافة ومتوقعة في أثناء فترة العوم غير المقيّد كي لا تسبّب أي عشوائية أو عدم استقرار إحداث مفاجآت في أسعار الصرف. يُطلب من المصرف المركزي أن ينشر تقارير أسبوعية أو حتى يومية عن نشاطاته وميزانيته العمومية. **حالياً، يؤخر المصرف المركزي نشر تقاريره أشهراً عدة. ومن أجل إضفاء الشفافية والمراقبة على أعمال المصرف، يُطلب منه زيادة احتياطه الأجنبي بنسبة 100 في المئة من أي زيادة في القاعدة النقدية التي تحدث بعد أن تبدأ الدولة الإصلاحات النقدية.**

4 - تحويل بعض الاحتياطات اللازمة للمصارف التجارية (إيداعات لدى مصرف ليبيا المركزي) إلى أوراق مجلس النقد المالي وعملتها المعدنية أو إلى سندات مالية وفقاً لما يفضله المصرف. إلغاء الاحتياطات الباقية.

بهذه الخطوة، تقوم حالياً إلتزامات الودائع لمصرف ليبيا المركزي بفرض نسبة 20 في المئة على احتياطي المصارف التجارية. ولن تحوّل بالضرورة كل إيداعات المصارف التجارية إلى أوراق مجلس النقد المالي وعملته المعدنية أو إلى سندات مالية أجنبية. وتلغى الاحتياطات «الفائضة» (تصادر) تفادياً للتضخم.

5 ـ إقامة سعر صرف ثابت بعملة الاحتياطي. يدلّ نظام مجلس النقد أن الاحتياطي بالعملة الصعبة يجب أن يغطي 100 في المئة من الدنانير غير المدفوعة كي تحصل على سعر صرف مناسب يسهّل أسباب المعيشة[5]، ويشجع الاستثمار ويسرّع حركة النمو الذي يقيّده الاحتياطي بالعملة الصعبة بالمقارنة مع الدنانير غير المدفوعة بالإضافة إلى نسبة تضخم مرتفعة. يبلغ سعر الصرف الرسمي 450 درهماً فيما يساوي سعر الصرف الموازي دينارين و250 درهماً.

وينبغي أن نحدّد كمية الاحتياطي الإجمالي بالعملة الصعبة وكمية الدنانير غير المدفوعة (العملة المعدنية والأوراق المالية) لحساب سعر الصرف الجديد في ظل نظام النقد الجزئي.

يذكر أن مجموع الاحتياطي بالعملة الصعبة في مصرف ليبيا المركزي بلغ سنة 1999: 5,8 مليار دولار.

$$E.R. = M_0 / A^{*\$}$$

$$E.R. = 11.2 / 5.9$$

$$E.R. = 1.8983$$

ولكن إن أردنا الحصول على سعر صرف أفضل ينبغي علينا أن نزيد احتياطنا بالعملة الصعبة من خلال اتباع إحدى الوسائل المتعددة:

(5) سبّب سوق العملة الموازي مشكلة اقتصادية واجتماعية في البلاد لفترة طويلة.

(*) احتياطي العملة.

- وضع مبلغ معيّنٍ كل سنة من الموازنة الوطنية جانباً، ويمكن أن يكون من فائض الموازنة (عندما يرتفع سعر النفط)، أو إنقاص بعض عناصر الإنفاق لا سيما ميزانية الإدارة، مثلاً 4077 ديناراً ليبياً (راجع فصل الخصخصة).
- تجميع المال بواسطة عمليات الخصخصة.
- إلغاء بعض أشكال المعونات.
- الحصول على قروض طويلة الأمد من الخارج (المصارف الدولية، الحكومات).

وهكذا يمكننا أن نفترض أن إمكانية إدخار 4 مليارات دولار في غضون سنتين أو ثلاث سنوات، أكثر من سعر الصرف. ويمكن أن نحسب سعر الصرف المعدل حتى ذلك الوقت.

$$E.R = 11.2 \times 0.75/(5.9 + 4)$$

$$E.R = 0.857$$

6 - التأكد من أن الاحتياطي الأجنبي يساوي 100 في المئة من الأوراق المالية والعملة المعدنية المتداولة بالدينار الليبي. وينبغي أن يبدأ مجلس النقد باحتياطات أجنبية مساوية 100 في المئة لأوراقه المالية وعملته المعدنية المتداولة. (إن قبل مجلس النقد الايداعات، ينبغي أن تساوي الاحتياطات الأجنبية 100 في المئة أوراقه المالية وعملته المعدنية المتداولة زائد الايداعات). ومن الممكن أن يؤدي السماح لمجلس النقد بالعمل بنسبة احتياطٍ متدني إلى تمكين المجلس من تبنّي سياسة نقدية استنسابية.

كيفية التعامل مع الفائض في الاحتياطي بالعملة الصعبة في المستقبل؟:

1 - زيادة نسبة الدعم حتى 75 في المئة أو 100 ـ 105 في المئة ما يجعل العملة أكثر ثباتاً ويعزز مصداقيتها.

2 - زيادة حجم النقد المتداول الذي يخفض معدل الفائدة، ما يشجع الناس على الاستثمار في الاقتصاد.

كيفية حماية مجلس النقد في ليبيا؟

ينبغي أن ينص الدستور الليبي على بنود تخوّل المصرف المركزي العمل بفاعلية.

حالة دراسية

(هونغ كونغ)

أقيم نظام سعر الصرف المترابط سنة 1983. وهو ما نعني به نظام مجلس النقد. أما القاعدة النقدية (التي تتضمّن الأوراق المالية والعملة المعدنية التي يصدرها الميزان الكلي لحسابات المقاصّة للمصارف المجازة التي تتحكّم بها إدارة هونغ كونغ النقدية وكل أوراق صندوق الصرف غير المدفوعة) فيدعمها الاحتياطي الأجنبي دعماً كاملاً.

عندما تصدر المصارف الثلاثة في هونغ كونغ المصدِّرة للأوراق المالية (البنكنوت)، يُطلب منها أن تُخضع الدولارات الأميركية (7,80 دولار هونغ كونغ = دولاراً أميركياً واحداً) لإدارة هونغ كونغ النقدية لحساب صندوق الصرف في مقابل شهادات مديونية (ضرورية قانونياً وفي مثابة دعم للأوراق المالية الصادرة). ولذلك يُدعم بنكنوت دولار هونغ كونغ دعماً كاملاً بالدولار الأميركي الذي يحتفظ به صندوق الصرف.

عند العمل في ظلّ نظام مجلس نقد قائم على القوانين، يتغيّر الميزان الكلي بالتوافق مع تدفق الأموال باتجاه دولار هونغ كونغ أو خارجه. توفر إدارة هونغ كونغ النقدية تعهداً واضحاً للمصارف المجازة لتحويل دولارات هونغ كونغ في حسابات المقاصة إلى دولارات أميركية بسعر صرف ثابت بالمعدل التالي: 7,80 دولار هونغ كونغ = دولاراً أميركياً واحداً (تعهّد التحويلية). ابتداء من أبريل 1999، ينتقل سعر الصرف في ظل الالتزام بالتحويلية من 7,75 إلى 7,80 (بنسبة 0,0001 دولار هونغ كونغ) لكل يوم. وبذا نصبح في حاجة إلى 500 يوم كي نكمل انتقال السعر إلى 7,80 دولار الذي يصبح متناسباً مع معدل التحويلية للشهادات المديونية.

أما في ما يخص أوراق صندوق العملة النقدية وسنداته، فقد تغيّرت عمليات إصدار هذه الأوراق مع مرور الزمن إلى أصول بالدولار الأميركي. وقد منعت إدارة هونغ كونغ النقدية إصدار أوراق صندوق العملة الإضافية إلا في حال تدفق الرساميل نحو الداخل، مما يضمن تمتع كل أوراق صندوق العملة الجديدة بدعم كامل من الاحتياطات بالعملة الأجنبية.

لقد صمد نظام سعر الصرف المترابط أمام عدد من الأزمات منذ إنشائه في أكتوبر سنة 1983 بما فيها انهيار سوق الصرف سنة 1987، وما حدث في الصين في يونيو سنة 1989، وانهيار BCCI سنة 1991، وأزمة ERM سنة 1992، وأزمة العملة المكسيكية في الفترة 1994 ـ 1995، وأخيراً الاضطراب المالي الأخير في آسيا. وقد ظلّ سعر الصرف المرتبط ثابتاً بشكل أثار الإعجاب في وجه هذه الصدمات.

وكان الهدف الأول من وراء السياسة النقدية لإدارة هونغ كونغ النقدية الحفاظ على استقرار سعر الصرف ضمن إطار نظام سعر الصرف المترابط من خلال إدارة متمكنة لصندوق النقد والعمليات النقدية ووسائل أخرى تبدو ضرورية.

إن نظام سعر الصرف المترابط هو نظام مجلس نقد. وينبغي أن تكون القاعدة المالية (التي تتضمن الأوراق المالية والعملة المعدنية المصدرة، والميزان الكلي لحسابات المقاصة للمصارف المجازة التي تتحكم بها إدارة النقد في هونغ كونغ وكل سندات صندوق النقد وأوراقه المالية غير المدفوعة) مدعومة كلياً بالاحتياطي الأجنبي. وينبغي أن يترافق أي تغيير في حجم القاعدة النقدية مع تغيّر موافق في الاحتياطات الأجنبية.

ظلّ سعر صرف دولار هونغ كونغ ثابتاً، كما بقي قريباً من سعر الصرف المترابط المقدّر بـ 7,8 دولار هونغ كونغ = دولاراً أميركياً واحداً منذ 1983. وتتضمن الأساسات المهمة لنظام سعر الصرف المرتبط احتياطات هونغ كونغ الرسمية القوية (88,6 مليار دولار أميركي في نهاية 1998) ونظاماً مصرفياً متيناً وحذراً ضرائبياً وبنية اقتصادية مرنة.

ولقد شكّل سوق النقد الموازي مشكلة اقتصادية واجتماعية في البلاد لفترة طويلة.

كيفية تغير عملة الاحتياطي؟

يفضّل أن يحتوي الدستور الليبي بنداً مماثلاً يسمح لمجلس النقد أن يعيد تحديد سعر الصرف بعملة الاحتياطي في حال ارتفاع قيمة هذه العملة أو انخفاضها بسرعة كبيرة في مقابل مجموعة من العملات الأجنبية التي تمثّل دولاً أخرى تلعب دوراً مهماً في تجارة ليبيا الخارجية. وقد تبدو هذه البنود مدخلاً يتسبّب باضطراب المضاربة كما يحدث غالباً في سعر الصرف المثبّت، ولكنها في الحقيقة ليست كما تبدو عليه. وتضطرب المضاربة عندما يكون الالتزام بسعر الصرف مشكوكاً فيه. يكون التزام مجلس النقد الليبي بسعر الصرف

الحالي مضموناً شريطة أن تبقى عملة الاحتياطي ضمن مدى محدد للتضخم أو لارتفاع قيمتها. وإن خرجت من إطار هذا المدى، يكون التزام مجلس النقد بتغيير سعر الصرف أو عملة الاحتياطي مضموناً. في كل الأحوال، لن تخفض المضاربة العملة الأجنبية لمجلس النقد إلى أقل من 100 في المئة من أوراقه المالية وعملته المعدنية المتداولة.

خاتمــة

يؤدي المصرف المركزي مهمات عدة تشوّه بنية البلاد الاقتصادية بسبب تدخله الشديد في النظام المصرفي من خلال سيطرته على كل نشاطات هذا القطاع، ما يؤثر سلباً على أداء المصارف. ويكون المصرف مسؤولاً أيضاً عن التضخم الشديد الناتج عن سياسته في إدارة حجم النقد المتداول.

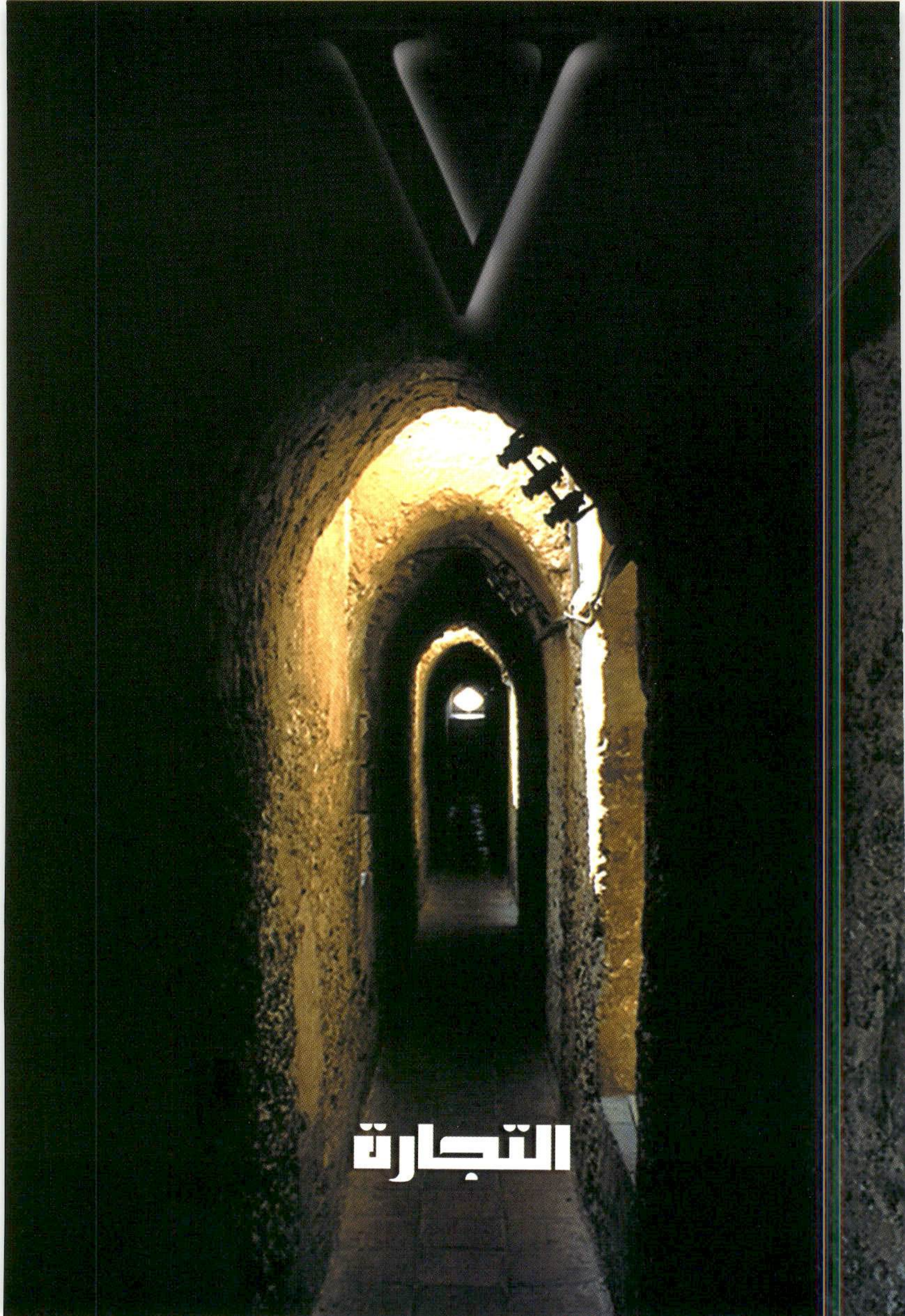
يتدخل المصرف أيضاً في التجارة من خلال التحكم بصرف العملة فينشأ من ذلك تشوهات كبيرة في هذا القطاع لا سيما عند فرض سعر صرف متعدد.

كما لوحظ تدفق كمية كبيرة من الرساميل نحو الخارج وغياب جذب الرساميل الأجنبية، ويؤدي هذا الوضع إلى خسارة حجم كبير من الرساميل الضرورية للاستثمار.

أثّرت سياسة مصرف ليبيا المركزي في الوضع الاجتماعي والاقتصادي وأثر ذلك بالتالي تأثيراً ملحوظاً في رفاهية الشعب.

تحثنا هذه المسائل على إعادة النظر في سياسة المصرف المركزي ومهماته من أجل تحقيق أفضل النتائج.

يعدّ اقتراح تبنّي فكرة نظام مجلس العملة إطاراً يمكن حل المشاكل النقدية ضمنه، أي أنه يعود بالفائدة على الاقتصاد الليبي.


٧
التجارة



الفصل الخامس: التجـــارة

وصف نظام التجارة الحالي:

إن التجارة من أقدم النشاطات الاقتصادية التي طالما اعتبرت وعرفت كمصدر تقليدي ومهم للشعب الليبي وقد مارسها وخبرها مع أفريقيا السوداء ومصر وتونس وبلدان أوروبا الجنوبية.

ويُعتبر العرب تجاراً أذكياء. إن اتفقنا على هذه الفكرة وأضفنا إليها موقع ليبيا الجغرافي الحيوي الذي يتمثّل بوجودها بين أوروبا وأفريقيا، يمكن أن تتكشف لنا الميزة الملحوظة التي تميز ليبيا في قطاع التجارة.

في مطلع الثمانينات، وضعت الدولة يدها على قطاع التجارة الخاص وأنشأت سلسلة من المحلات العامة التي كانت الحكومة تديرها بأكملها. واستمر هذا الوضع حتى سنة 1998 عندما اقتنع الناس أن من المستحيل أن تظلّ الدولة هي التاجر الوحيد في البلاد.

لقد شهدت البلاد في الثمانينات، وللمرة الأولى سيطرة الدولة المباشرة على قطاع التجارة دون مشاركة القطاع الخاص. وكان الهدف من وراء هذه الخطوة تحقيق المساواة بين غالبية الشعب. بعد أن استفاد التجار حتى ذلك التاريخ استفادة كبيرة من هذه السياسة المركزية. وهذه هي الفكرة التي كانت كامنة وراء سيطرة الدولة على التجارة.

ومنذ أواخر الثمانينات بدأت بوادر إدراك الجماهير لهذه السلبيات التي صاحبت تطبيق هذه السياسة.

فقد سيطر الفساد على هذا القطاع وازدهرت السوق السوداء، وهذا ما صعّب الحصول على العديد من السلع التي وإن توافرت، فقد كان الناس يبتاعونها بأسعار مرتفعة. ومن هنا انحرف الهدف الرئيسي لسيطرة الدولة على

التجارة ونوعية الخدمات وتوزيع السلع (غياب الإعلانات والعروض الجيدة وخدمات عمليات الشراء. . .) عن مساره.

وأجبرت الدولة في الوقت نفسه على توظيف عدد كبير من الأشخاص الذين عملوا في مجال التجارة في السابق، وقد ألقى هذا الأمر بثقل مالي كبير على كاهلها. ولا نزال نعاني من عواقب هذا الوضع حتى اليوم.

ولقد سرّع تدهور أسعار النفط في أواخر التسعينات في التعجيل بوضع حد لهذه السياسة والسماح للقطاع الخاص بتحقيق الهدف المطلوب، ألا وهو وضع حدّ لسيطرة الدولة على قطاع التجارة.

وسُمح للقطاع الخاص بالقيام بالأعمال التجارية التي كانت الدولة قد فرضت عليها العديد من القوانين التي حددت حجم التجارة وشكلها الجديد التي كانت الدولة تتشارك فيه مع القطاع الخاص في إنجاز العمليات التجارية.

لقد باشر القطاع الخاص العملية التجارية تحت إشراف الدولة وأطلق على هذه العملية اسم «التجارة المقيدة» ورغم نجاحها لكنها خلقت وضعاً قلقاً اتسم بالآتي:

أوّلاً: ظلت الدولة تنظّم التجارة، أي أن العاملين في القطاع الخاص أُجبروا على الخضوع للقوانين التي تحدّد السلع والأسعار والسلع المستوردة ومميّزاتها وكذلك نوع وطريقة الاستيراد.

ثانياً: حددت الدولة سعري صرف للإستيراد مما نشّط السوق السوداء وأفسد السوق القائمة.

ثالثاً: قسّمت المواد الغذائية إلى أربعة أقسام، وكل قسم منها يجب أن يُستورد بسعر صرف معيّن (سعري صرف) وكل منها يجب أن يوزّع من خلال قناة خاصة (قنوات عامة أو خاصة).

رابعاً: لا تزال الدولة تحتكر تجارة العديد من السلع في ظل سوء إدارة تسويقية، بحيث يصعب الحصول عليها من خلال القنوات الرسمية لكنها تتواجد في السوق السوداء الأمر الذي يضرّ بمصلحة المواطنين.

خامساً: حرمت المراكز التجارية، المتمتعة بتسهيلات واسعة من قبل الدولة، القطاع الخاص من المنافسة العادلة والمرونة التي تؤدي إلى الوصول إلى الكلفة المناسبة وتحسين النوعية والخدمات.

سادساً: تستخدم التعريفات في ليبيا المتراوحة بين 0 في المئة و400 في المئة، التي تشكل نسبة 12,4 في المئة من الدخل القومي المحلي سنة 1999 أكثر من المكاسب عندما يصبح العديد من السلع باهظ الثمن ومن ثم صعب الاستيراد (مثل: السيارات والأثاث).

سابعاً: ينبغي أن تتم التحويلات المالية من خلال المصرف المركزي الذي يحدّد حجم التجارة بالعملة المحلية المسموح بها لتحويلها إلى عملة صعبة من أجل ابتياع سلع من الخارج.

ما هو السبب الذي يدعونا إلى تحرير التجارة في ليبيا؟

تدفع حرية التجارة النمو قدماً حيث يزداد الناتج المحلي الإجمالي فيتحسن مستوى معيشة الناس.

كيف نستطيع أن ندعم هذا التوجه؟

إن نشوء السوق المالي الدولي يعود إلى سببين رئيسيين: ممارسة التغييرات المفتوحة للمؤسسات (إلغاء تنظيم السوق المالية)؛ التقدم التكنولوجي. ففي الخمسينات، عندما كانت امرأة إيطالية مثلاً، تودّ تحويل بعض المال إلى سويسرا، كان عليها أن تملأ حقيبة ظهرها بالليرات الإيطالية وعبور الألب. أما اليوم، فقد أصبح في إمكانها القيام بالعملية من خلال حاسوبها الخاص. فلم يعد يوجد أي شيء يحول دون تدفق الأموال عبر العالم الرأسمالي الحر.

لقد أُلغيت آخر القيود المفروضة على حركة الرساميل عقب الحرب العالمية الثانية (قامت إيطاليا بذلك سنة 1990) ولكن لا تزال بعض هذه القيود سارية المفعول في فرنسا واليابان. ولكنْ حتى القيود التي لا تزال سارية المفعول لها تأثير محدود على العمليات المالية بما أن التحويلات ستتم إلكترونياً من مكان إلى آخر دون أي قيود معوّقة.

حرية الرساميل:

تعرضنا في الجزء السابق إلى أهمية تحرير الحركة التجارية في تطوير الناتج والدخل القومي، وسنتناول في هذا الجزء أهمية تحرير حركة رأس المال وأثره على حجم التجارة.

ومن هذه النقطة، نبدأ طرحنا حول أهمية حرية الرساميل.

تتمتّع ليبيا، بفضل مواردها الطبيعية الهائلة وضآلة عدد سكانها وموقعها الجغرافي الحيوي، بإمكانية التحوّل إلى مركز تجاري في المنطقة.

مرسوم

قررت

مادة (1): يعمل بالقواعد والإجراءات المنصوص عليها في المواد التالية، وذلك فيما يتعلق بتنظيم استيراد وتوزيع السلع، وفقاً للقانون رقم (4) لسنة 1426 ميلادية المشار إليه، ولائحته التنفيذية.

مادة (2): تقسم السلع لغرض الاستيراد والتوزيع إلى أربع مجموعات وذلك على النحو الموضح في الجداول المرفقة بهذا القرار أرقام (1، 2، 3، 4).

مادة (3): تخضع المجموعة السلعية المبينة (حصراً) في الجدول رقم (1) المرفق للإجراءات الآتية: ـ

أ ـ تستورد بسعر الصرف الرسمي (1 دولار = 0,35 ديناراً ليبياً).

ب ـ يقصر استيرادها على المؤسسات والشركات العامة المختصة.

ج ـ تقوم فيها الجهات المذكورة بدور تاجر الجملة.

د ـ توزع عن طريق الجمعيات التعاونية والموزعين الأفراد.

هـ ـ تخضع لتسعيرة موحدة في كل أنحاء البلاد.

و ـ تضع اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة ترتيبات خاصة للعابرين وغير المقيمين والتجمعات.

مادة (4): تخضع المجموعة السلعية المبينة (على سبيل المثال) في الجدول رقم (2) المرفق للإجراءات الآتية:

أ - يتم الاستيراد بسعر الصرف الخاص (1 دولار = 2,25 دينار ليبي).

ب - يتم الاستيراد عن طريق كل من يرخص له بمزاولة تجارة الجملة.

ج - يتم التوزيع للمستهلكين عن طريق قنوات التسويق بالتجزئة المرخص لها سواء كانت طبيعية أو اعتبارية.

مادة (5): تخضع المجموعة السلعية المبينة (حصراً) في الجدول رقم (3) المرفق للإجراءات الآتية: -

1 - تستورد بسعر الصرف الرسمي.

2 - يحظر البيع للغير أو المتاجرة فيها من قبل مستورديها أو غيرهم.

3 - تستورد من قبل الشركات العامة المنتجة والشركات الأهلية المساهمة المنتجة.

مادة (6): تخضع المجموعة السلعية المبينة (على سبيل المثال) في الجدول رقم (4) المرفق للإجراءات الآتية:

أ - تستورد بسعر الصرف الخاص.

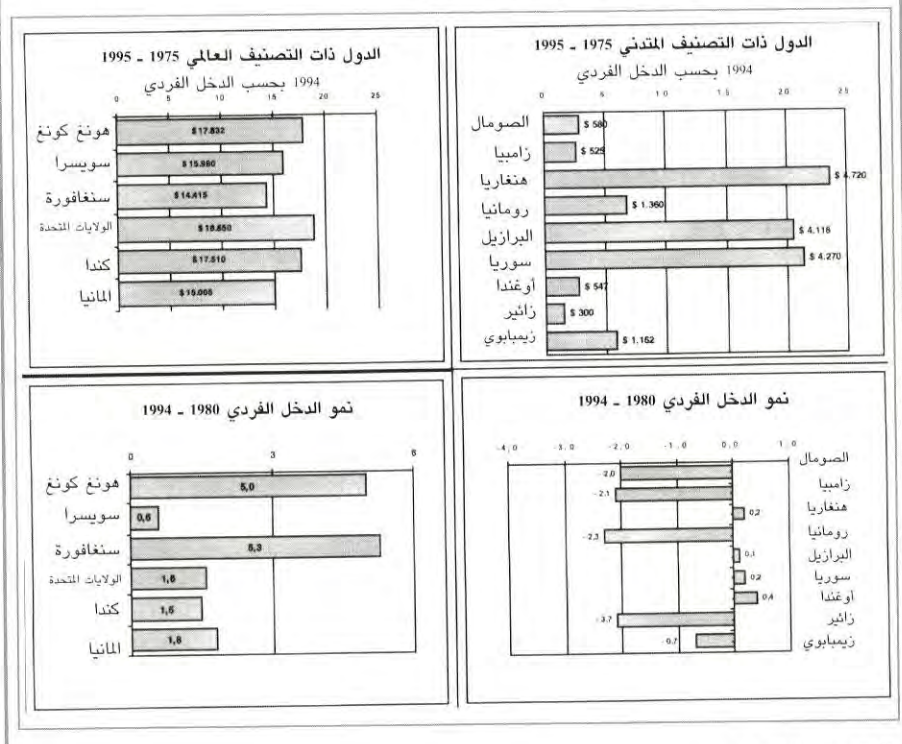
ب - يتم الاستيراد من قبل المنتج المرخص له بمزاولة النشاط الإنتاجي أو من قبل شركات أهلية مساهمة ولا تباع إلا لمواقع الإنتاج.

ج - يتم توزيع المنتجات من قبل المنتج مباشرة، أو من قبل قنوات التسويق المرخص لها.

حالة دراسية

العرض ١: مستويات الدخل ومعدلات النمو في الدول المصنّفة على الدوام كدول مقيدة للحرية والدول المصنّفة على الدوام كدول أكثر انفتاحاً

وفقاً لما يبيّنه الرسم أدناه، يلاحظ أن الدول المصنّفة على الدوام كدول تمتعت الحرية الاقتصادية فيها خلال العقدين الأخيرين بدخل فردي مرتفع فيما تتميّز الدول المصنّفة على الدوام كدول مقيدة الحرية بدخل فردي ضئيل. وهكذا تكون معدلات النمو في الدول المصنّفة على الدوام كدول منفتحة ايجابية فيما تكون سلبية في الدول المصنّفة على الدوام كدول مقيدة للحرية.



المصدر: IMADEC

ملاحظة: IMADEC تتضمّن الدول المصنفة أ و ب سنة 1995 وصُنِّفت بين الدول الـ 15 الأولى في السنوات الأخرى المجموعة المصنّفة على الدوام كدول منفتحة. أما الدول المقيدة للحرية الاقتصادية فهي أربع. ويذكر في الجدول المجموعة المصنفة على الدوام بالمقيدة للحرية في كل سنة طوال الفترة الممتدة بين 1975 و1995. (راجع الرسومات أعلاه لمزيد من المعلومات). إن أرقام الناتج المحلي الإجمالي (المقدّرة بالدولار الأميركي سنة 1985) هي الواردة في بيانات سامرز وهستن بعد أن خضعت للتحديثات. وقد اشتقت من طريقة تكافؤ القوة الشرائية.

حالة دراسية

تصوّر تجربة هونغ كونغ، وهي البلد الذي يتمتع بأكبر حرية تجارية، هذه النقطة تصويراً واضحاً. إنّ هذه البلاد التي تنعدم فيها الموارد الطبيعية ـ إذا استثنينا شعبها وكونها أكثر المرافىء طبيعية في العالم ـ والتي تتميّز بحرية تجارية كاملة قد شهدت ارتفاعاً في الدخل الفردي بنسبة 25 ضعفاً وزيادة في التوظيف بنسبة 20 ضعفاً في غضون فترة قصيرة نسبياً، أربعين سنة.

ولا يزال الدخل الفردي في هونغ كونغ يفوق حتى اليوم، الدخل الفردي في المملكة المتحدة (بريطانيا) التي كانت تستعمرها. ونلاحظ أنه تحقق هذا الأداء الاقتصادي الممتاز بينما زاد عدد سكان هذه الجزيرة المستعمَرة (حينها) القاحلة من 300 ألف إلى ستة ملايين نسمة خلال هذه الفترة.

وتشابهت تجربة دول «النمور» الأخرى، أي: سنغافورة وتايوان وكوريا الجنوبية. وخشية من أن تعتبر هذه الأمثلة غير قياسية، فقد تشابهت حالات أوروبا الغربية وأميركا الشمالية واليابان قبل الحربين العالميتين وبخاصة بعدهما.

تعود أهمية موقع ليبيا الجغرافي إلى أسباب عدة[1]:

1 ـ تقع ليبيا بين أفريقيا وأوروبا.

2 ـ يسهّل قرب أوروبا الجغرافي العملية التجارية بين الدول الأوروبية وليبيا.

3 ـ يضفي الساحل البالغ طوله 2000 كلم والمواجه لأوروبا بمرافئه الثمانية، على ليبيا القدرة على الاضطلاع بدور حيوي بالنسبة إلى العملية التجارية بين أوروبا وأفريقيا.

4 ـ تعتبر فاعلية البنية التحتية في ليبيا عنصراً مهماً لبلد يطمح لأن يصبح مركزاً تجارياً.

5 ـ تعدّ ليبيا إحدى القوى السياسية في القارة كونها على رأس الدول الواقعة على أطراف الصحراء. كما أنّها عضو رئيسي في منظمة الوحدة الأفريقية والاتحاد المغربي الذي يقدم كل الدعم لليبيا كي تصبح قوة اقتصادية في القارة الأفريقية.

(1) يرجى ملاحظة الخرائط ذات الصلة لتوضيح النقاط الواردة.

الجدول رقم (5 ـ 1)
أطوال طرق النقل بحسب أنواعها
في بلدان أفريقيا الوسطى والشمالية

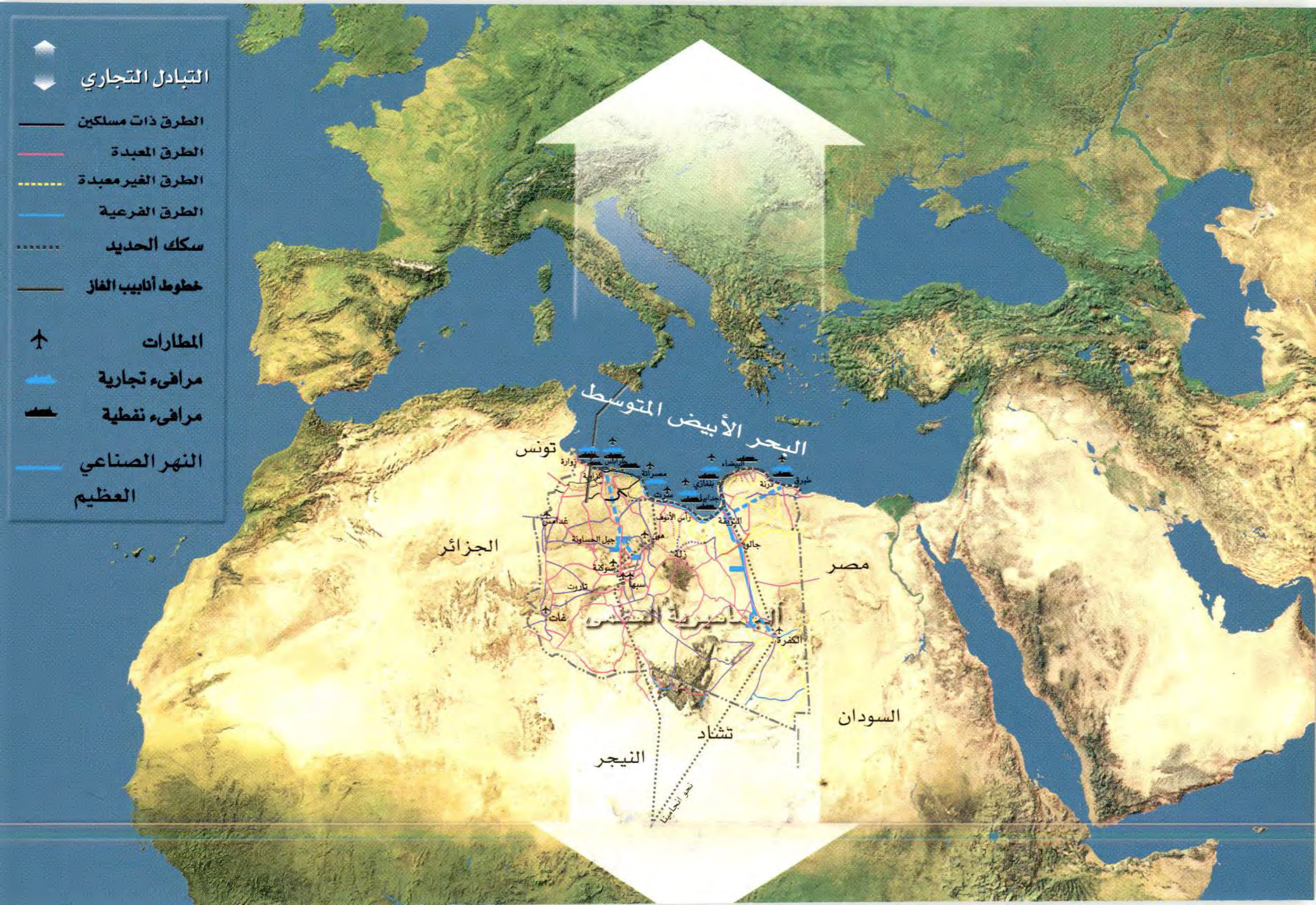
البلد	السكك الحديد (بالكيلومتر)	الأوتوسترادات والطرقات (بالكيلومتر)		
		معبّدة	غير معبّدة	المجموع
ليبيا	ـ	47590	35610	83200(*)
تونس	2260	18226	4874	23100
الجزائر	4772	70570	31854	102424
مصر	4751	49984	14016	64000
السودان	5516	4320	7580	11900
تشاد	ـ	267	33133	33400
نيجر	ـ	798	9302	10100

البلد	المرافئ	المطارات		
		معبّدة	غير معبّدة	المجموع
ليبيا	9	60	83	143
تونس	7	14	18	32
الجزائر	13	51	86	137
مصر	9	70	19	89
السودان	7	12	51	63
تشاد	ـ	8	44	52
نيجر	ـ	9	18	27

(*) 1996.

المصدر: CIA (كتاب الحقائق، 1999).

6 ـ تتميّز ليبيا بالعديد من الصناعات مقارنة مع دول مجاورة لها، ويمكنها أن تتوسع بسرعة في اتجاه الجنوب حيث لم تتطوّر الأسواق بعد بما فيه الكفاية، وهذا ما يساعدها على دخول هذه الأسواق.


التبادل التجاري
الطرق ذات مسلكين
الطرق المعبدة
الطرق الغير معبدة
الطرق الفرعية
سكك الحديد
خطوط أنابيب الغاز
المطارات
مرافىء تجارية
مرافىء نفطية
النهر الصناعي العظيم
البحر الأبيض المتوسط
تونس
الجزائر
مصر
السودان
تشاد
النيجر

تلقي هذه النقاط الضوء على أهمية الموقع الجغرافي بالمقارنة مع دول أخرى، ولكن ينبغي أن ترى هذه الحيوية النور كي يستفيد منها الاقتصاد الوطني.

كيف نستطيع أن نعدّ أنفسنا كي نصبح مركزاً تجارياً في المنطقة؟

ينبغي أن تكون المنطقة كلها منطقة حرة أو نكتفي ببعض الأجزاء التي نسميها المناطق الحرة.

ستجني البلاد مكاسب كبيرة من وضعها كدولة تجارية، ما يعني أن حركة الرساميل الداخلة إلى البلاد والخارجة منها ستكون حرة.

يؤدي ذلك إلى غياب القوانين التي تعوق هذا الهدف. فلا يستطيع الناس أن يتاجروا بحرية إن لم يتحرروا من القوانين المقيّدة[2].

قانون المصارف[*]

لقد تم إلغاء عدد من القوانين المقيدة لحرية التجارة، فقد كان يتوجب على الدولة القيام ببعض الخطوات حيث يتمكّن الناس من المتاجرة بحرية في داخل البلاد وخارجها. وقد تمكّنت الدولة من تحقيق الأداء الفاعل، أي أنها أصبحت مسؤولة عن الاستثمار المحلي والأجنبي في هذا المضمار.

أقيم مؤتمر للاستثمار في ليبيا لتشجيع تشييد محطات توليد كهرباء ومراكز اتصالات. وتساهم التجارة الحرة والعادلة في تعزيز فرص دخول أسواق أخرى وجني مكاسب العلاقات الاقتصادية مع الدول المجاورة مما يمكّننا بالتالي من تقديم العديد من النشاطات التجارية والخدمات في هذه البلاد. ونصبح مركزاً لما يلي:

(2) قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 242 لسنة 1999 بتقدير بعض الأحكام في شأن تنظيم استيراد السلع وتوزيعها.

(*) قانون المصارف والنقد والائتمان رقم (1) لسنة 1993، البنود (77، 78، 79، 80، 84).

1 ـ خدمات الإعلام والاتصالات.

2 ـ الاستفادة من إمكانية إعادة تصدير السلع.

3 ـ توفير التسهيلات السوقية للاستيراد والتصدير من الدول المجاورة وإليها مستخدمين بنيتنا التحتية الهائلة إذ لا تتطلب دول أفريقيا الوسطى والجنوبية شبكة طرقات طويلة للقيام بعملية التصدير والاستيراد طالما أنها تفتقر إلى طريق قصيرة نحو البحر.

4 ـ أن تكون المورّد الرئيسي للدول المجاورة كي تشقّ المنتجات الزراعية والصناعية طريقها نحو هذه الأسواق.

الجدول رقم (5 ـ 2)

تجارة الاستيراد والتصدير

والناتج القومي لبعض البلدان الأفريقية

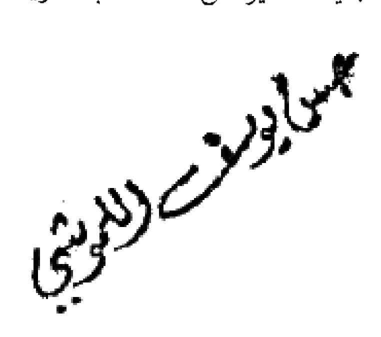
الحسابات الوطنية / البلد	ليبيا	نيجر	السودان	تونس	الجزائر	مصر
تصدير السلع+ الخدمات	90 c	90 c	90 c	90 c	90 c	47,200
استيراد السلع + الخدمات	98 c	98 c	98 c	98 c	98 c	65,300
الناتج القومي الإجمالي	99 b	99 b	99 b	99 b	99 b	280,220

التاريخ لسنة 1998 بملايين الباوندات (باوند لكل 3,288 دولار أميركي).

المصدر: الوضع المالي الدولي، كتاب الإحصاءات السنوي.

ولهذا السبب ينبغي أن نحوّل البلاد إلى منطقة حرة، عوضاً عن أن ننشىء مناطق حرة منفصلة، تعود على الاقتصاد بفائدة أكبر من الخيار السابق.

وكما سبق وذكرنا، لو كانت البلاد تتمتع بنظام التجارة الحرة والعادلة لكنا جنينا الكثير من المكاسب شريطة أن نعرف تماماً كيف نقوم بذلك.



حالة دراسية

دراسة عن المناطق الحرة ودورها في توطين رأس المال العربي

الدكتور رمزي زكي:

ورد في عرض الدكتور ناجي اعتبار هام جداً في خصوصيته وفي مبررات طرح هذه الفكرة، وهي أن هذه السوق قد تُساعد العراق على سداد ديونه الخارجية بسرعة. وقد كان هذا الاعتبار وارداً في التجربة المصرية، على اعتبار أن مشكلة الديون مشكلة هامة في مصر، وكان الأمل في أن تكون بور سعيد منطقة جذب وزيادة في الأموال، إنما بالنسبة لحالة العراق فإني لا أعتقد أن مشكلة ديونها مثل وطأة ديون مصر، لأن العراق دولة نفطية وتستطيع خلال فترة متوسطة معقولة أن تتجاوز أزمة الدين، فلا يجب أن يكون هاجس الدين العراقي سبباً في أن نفكر في تبرير المناطق الحرة.

الدكتور عبدالمنعم السيد علي

من الناحية التاريخية ماذا كانت هونغ كونغ وماذا كانت سنغافورة؟ إنهما ليستا حديثتين، لكونهما قاعدتين عسكريتين واقتصاديتين للاستعمار البريطاني الذي كان سائداً في هذه المنطقة من العالم من القرن التاسع عشر، وقد كانت هونغ كونغ(*) وسنغافورة جزءاً من النظام الاقتصادي الذي كان سائداً حينئذ، وكان رأس المال البريطاني هو المهيمن على كل المنطقة. وبالتالي فإننا يجب أن نأخذ المنطقتين كمثل على نجاح تجربة المناطق الحرة. أما دبي فهي من بين مناطق يُسيطر عليها الاستعمار البريطاني، وبالإضافة إلى هذا فإن دبي هي قاعدة تجارية متقدمة لإيران، والدليل على هذا أن التجارة بين دبي وإيران لم تتوقف خلال حرب الخليج الأولى مطلقاً، حيث كانت دبي تعاون إيران في كل شيء بدءاً من المواد الغذائية وغيرها، ومن الطبيعي أن تكون المنطقة عسكرية أو قاعدة اقتصادية لتموين الأسطول الأميركي في المنطقة، هذه إذن ليست منطقة حرة أو منطقة تجارة حرة، هذه «قواعد». أما بور سعيد فوضعها يختلف تماماً. فالذين أقاموا المنطقة الحرة هناك اعتقدوا أنهم يستطيعون أن يُقدموا لمصر شيئاً، فلم يُقدموا إلاّ الخراب كما أعتقد. وأرجو أن لا تُقلدوا التجربة المصرية حتى لا تكون النتيجة خراباً في خراب.

(*) انتهى الاستعمار البريطاني على هونغ كونغ في العام 2000 وأصبحت تحت إشراف الصين.

التجارة والإنتاج الكفء:

مزايا التجارة على المستوى الشخصي المحض مألوفة لمعظم الناس، سواء فهموا ذلك بوضوح أم لا. فالعمال «يصدرون» خدماتهم لأرباب الأعمال، ثم يستخدمون النقود التي يكسبونها «لاستيراد» المأكل والملبس والسكن والتعليم والرعاية الطبية. وهذه المبادلة للعمل بالسلع والخدمات التي ينتجها آخرون أمر رشيد ومعقول لأن **التخصص والتجارة أكثر كفاءة**. إننا نعمل في وظائف تكسبنا فيها مهارتنا قيمة خاصة، وندع آخرين يجهزون لنا المأكل ويصنعون لنا الملبس، ويعلمون أطفالنا. وقد كان النفع المتبادل للتجارة من الأفكار الثاقبة والمتبصرة الرئيسية لآدم سميث. فالتخصص والتجارة يتيحان للاقتصادات بأسرها أن تنتج سلعاً وخدمات أكثر مما سيكون عليه الحال لو كان يتعين على الأفراد أن ينتجوا بأنفسهم كل ما يحتاجونه لأنفسهم.

وقد صقل ديفيد ريكاردو، وهو اقتصادي إنكليزي شهير آخر، ووسع نطاق النظرة الثاقبة لسميث بشأن فضائل التخصص في مبدئه عن «الميزة النسبية». فقد بيَّن ريكاردو أنه حتى لو كانت هناك أمة ما أفضل من البلدان الأخرى في إنتاج كل شيء، فإن تلك الأمة ستصبح على الرغم من ذلك أحسن حالاً إذا ركزت على إنتاج الأشياء التي تعد هي الأفضل نسبياً في إنتاجها والاتجار فيها بالمقارنة بباقي الأشياء.

ولا يتوقف وصول الأمم إلى أن تكون هي «الأفضل» في إنتاج أشياء معينة فقط على ما وهبت به من موارد طبيعية، مثل مساحة الأرض أو مقدار الموارد الطبيعية التي يسعدها الحظ (أو يخونها الحظ) في امتلاكها، ولكنه يتوقف أيضاً على تشكيلة متنوعة من العوامل التي قد تكون عرضاً واتفاقاً تاريخياً، ورغم ذلك يكون لها تأثير قوي على أنماط التجارة ومنافعها بالنسبة للمستهلكين. فعلى سبيل المثال، فإنه نتيجة لتكدس شركات التكنولوجيا الراقية في «وادي السيليكون» (الذي أفرخته في الأساس موهبة رائدة في التفكير في مراكز أكاديمية مثل جامعتي بيركلي وستانفورد) أو نمو صناعات الموضة في شمالي ايطاليا، فإن الشركات أو مجموعات الشركات التي توطنت في هاتين

المنطقتين اكتسبت مزايا قوية من مجرد قدرتها على الاستفادة من الاجتماع المشترك للعمل والموهبة والأفكار الموجودة فيهما، استفادت من «قربها من دائرة النشاط». وفي مقدور التجارة الحرة أن تدعم هذه المصادر الأحدث للميزة النسبية، والتي وصفها الاقتصاديون برطانتهم الفنية بأنها «وفورات التكتل».

ولمبدأ الميزة النسبية معنيان ضمنيان مهمان، وإن كان يتم تجاهلهما عادة. **أولاً**، أنه يعني ضمناً بالضرورة **أن الأمم تصدر لكي تستورد**. فبحكم التعريف، فإنه إذا تخصصت الأمم فيما هي أفضل نسبياً في إنتاجه، فإنه يتعين عليها أن تستورد السلع والخدمات التي تنتجها البلاد الأخرى على نحو أفضل. إن المفهوم القائل إن الواردات «سيئة» في حين أن الصادرات «جيدة» - وهو مفهوم شائع في وسائل الإعلام وبين السياسيين - يستحق التصحيح منذ زمن طويل.

ثانياً، إن التجارة ليست مقارعة نتيجتها صفر، بمعنى أن هناك رابح يقابله خاسر، أي تكسب فيها أمة ما واحدة على حساب منافسيها. فمثلما أن العمال يصبحون أحسن حالاً بمبادلة عملهم بالسلع الاستهلاكية والخدمات التي ينتجها آخرون، فإن الأمم تكون على نحو متبادل أحسن حالاً عندما تنتج الشركات والعمال ويتبادلون السلع والخدمات التي يحظون فيها بميزة نسبية مقابل السلع والخدمات التي يستطيعون شراءها أرخص من الآخرين.

التجارة والاستهلاك الكفء:

والنتيجة المترتبة على الطرح القائل إن التجارة تجعل الإنتاج الإجمالي أكثر كفاءة، هي أنها تجعل السلع والخدمات أرخص بالنسبة للمستهلكين. ونحن باعتبارنا مستهلكين، نكون أحسن حالاً إذا استطعنا شراء المأكل والملبس والمأوى بتكلفة أقل مما لو كان يتعين علينا أن ننتج بأنفسنا كلاً من هذه البنود. وبهذه الطريقة، فإن التجارة تزيد من القوة الشرائية للدخول التي نكسبها من العمل.

ولا يستفيد المستهلكون من التجارة فقط لأن السلع المستوردة يمكن أن تكون أرخص من نظيراتها المنتجة محلياً (وهي عادة كذلك)، وإنما أيضاً لأن المنافسة التي تثيرها الواردات، أو مجرد التهديد الذي تطرحه الواردات، تحول دون قيام المنتجين المحليين بتحميل السلع بأسعار باهظة. وبالإضافة لذلك، فإن المنافسة من الواردات تشجعهم على الابتكار وإنتاج منتجات وخدمات أفضل بتكلفة أقل. وبالمثل، فإن الأنفاس الساخنة للمنافسة الأجنبية تشحذ مضاء الصناعات المحلية العاملة في التصدير على المنافسة.

وعند هذه النقطة، قد يعترض منتقدو التجارة الحرة بأن المنافسة الأجنبية مختلفة، لأن الشركات في الخارج لا تلتزم بالقواعد نفسها التي يتعيّن على الشركات الأميركية احترامها. ومن ثم، فإن المنافسة الأجنبية «غير عادلة». وأشد الشكاوى عنفاً بشأن الممارسات غير العادلة، تقدم عادة ضد الشركات القائمة في بلدان تكون الأجور فيها أقل كثيراً منها مثلاً في الولايات المتحدة.

التجارة والابتكار:

إن منافع التجارة في ميدان الكفاءة التي وصفناها حتى الآن هي منافع إحصائية «استاتيكية»، أي أنها تشير إلى المكاسب التي يحققها المنتجون والمستهلكون من التجارة، بافتراض أن أساليب الإنتاج والمنتجات في كل بلد لا تتغير. بيد أن الاقتصادات دينامية، وأساليب الإنتاج والمنتجات الاستهلاكية يتم تغييرها وتحسينها على الدوام. وقد توصل المحللون الذين يدرسون النمو الاقتصادي إلى أن نحو النصف من النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة يمكن إرجاعه، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، إلى الابتكار الاقتصادي، المنتجات وعمليات الإنتاج الجديدة؛ الطرق الجديدة للتمويل والتسويق والتوزيع للسلع؛ والاستراتيجيات الجديدة لإدارة الأعمال وتنظيم العمالة.

إن التجارة المفتوحة تحضّ على الابتكار الاقتصادي بطرق عدة: بحفز المنافسة في مجال الإنتاج بين الشركات العاملة في النشاط نفسه، وبتعريض الشركات المحلية لأفضل الأفكار الجديدة الواردة من سائر أنحاء العالم، وبتمكين هذه الشركات من استيراد المعدات الرأسمالية ذات التكنولوجيا العالية

وكذلك الدراية الفنية، حتى تستطيع أن تصنّع منتجات وتقدم خدمات بتكلفة أقل مما لو اقتصرت على شراء المدخلات المنتجة محلياً. وللبرهنة على ذلك، لا يحتاج المرء إلا إلى أن ينظر إلى صناعة السيارات الأميركية، التي كانت تنمو بصورة مرضية في السعبينات، وإن كان في وجه منافسة يابانية ضارية، ليجد أنها أصبحت منذئذ أكثر كفاءة، وأنها حسنت نوعية منتجاتها (ومن ثم قيمتها)[3].

(3) **جنون العولمة**، جيري بيرتليس، روبرت ز. لورانس، روبرت أزليتان، روبرت ج، شابرز.

أ ـ ليبيا: الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة (الغات) واتفاقية منظمة التجارة العالمية

«المكاسب تتحقق للتعويض عن المساهمة في المجتمع. إنها نتيجة لا هدف».

ما من أحد ينكر أن دول العالم باتت حالياً أشد ارتباطاً بعضها ببعض من قبل، والفضل، يعود في ذلك إلى التقدم التكنولوجي الهائل المنجز في مختلف النشاطات ومنها الشحن والنقل الجوي والنقل البحري والاتصالات والبث الإذاعي والبث التلفزيوني. ومن الممكن أن يُنسب هذا الارتباط أيضاً إلى اكتشاف المكاسب المتبادلة من خلال ممارسة تجارة السلع والخدمات وتبادل عناصر هذا الإنتاج. ويمكننا أن نؤكد أن ارتفاع مستوى المعيشة في بلد ما مرتبط بالدول نفسها التي يتم التعامل معها. وقد أصبحت هذه التبعية المتبادلة بين هذه البلدان ذاتها واقعاً وقد تمّ تطويرها وتشعيبها خلال العقود القليلة الأخيرة حيث شدّت انتباه المجتمع العالمي، وحثت الكل على تنظيمها وتعزيزها.

لقد صاغ المؤتمر الدولي الذي عُقِدَ سنة 1947 الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة التي تُعرف دولياً بـ «الغات». ويمكن تعريف «الغات» بأنها تجمع فرقاء عدة يقرّون نظاماً عالمياً من الحقوق والواجبات التي تسيطر على التجارة الدولية التي يقبلها إرادياً كل الدول الأعضاء.

وتهدف «الغات» إلى تشجيع إقامة تجارة دولية حرة وغير متحيّزة بين الدول الأعضاء تقوم على أساس التعامل المتبادل والسلوك المتجرّد شريطة أن تقرّ الدول الأعضاء فيها إمكانية مراجعة كل الاتفاقيات والمعاهدات والممارسات التجارية من أجل ضمان توافقها مع المبادىء المحدّدة للاتفاقية العامة والحفاظ على وسيلة للسيطرة على التجارة الدولية وحلّ المشاكل التي يمكن أن تنشأ بين الدول الأعضاء.

الاقتصاد السياسي في نظام التجارة العالمي:

ما هي الدوافع وراء تحرير التجارة؟

يقوم المبدأ الأساسي الكامن في التجارة على تكلفة الفرصة البديلة، إذ إن انتاج سلعة ما يتم على حساب عدم إنتاج (استهلاك) شيء آخر. وتشير نظرية اقتصادية هامة قائمة على مبدأ تكلفة الفرصة البديلة إلى أن بعض مكاسب التجارة مرتبطة بالتخصّص، أي أن الإنتاج والاستهلاك المتّحد لمجموعة من الناس أو مجموعة من الدول أو العالم ككل يمكن أن يكون أكبر لو تخصّص الأشخاص أو الدول المعنيّة في إنتاج سلع وخدمات يكون لها فيها ميزة نسبية ويُسمح لها بالتبادل الحرّ لمنتجاتها مع الدول[4]. ويُعزى ارتفاع مستوى الاستهلاك (المداخيل الحقيقية) حوالى أربعة أضعاف على مرّ العقود الثمانية الأخيرة، بشكل كبير إلى التخصّص والتجارة الدولية.

لنأخذ مثالاً صغيراً، إن افترضنا أن سكان السهول المتمرسين في تربية الحيوانات (البقر مثلاً) يتوجب عليهم أن يزرعوا مواد غذائية (وهو مجال لا يبرعون فيه كما يبرعون في تربية الماشية)، لأصبحوا مضطرين إلى تربية عدد أقل من الماشية. فكل ساعة يمضونها في زراعة المواد الغذائية تتسم بتكلفة مرتفعة قياساً إلى الفرصة البديلة بالنسبة إلى تربية الأبقار المذكورة سابقاً. ولنفترض مثلاً أن سكان «آغريا» الزراعية متمرّسون في الزراعة ولكنّهم غير بارعين في تربية الأبقار. ستتسم آغريا عندئذ بكلفة مرتفعة للفترة البديلة في ما يختص بالوقت الذي يمضونه في نشاط مغاير للزراعة. لو تمكنت هاتان المنطقتان من المتاجرة في ما بينهما، لتمكنتا من التركيز على النشاط الذي تبرعان فيه. يقول الاقتصاديون إنهم سيتخصصون وفقاً لميزتهم النسبية. وبهذا يضمنون أن يبلغ الناتج الإجمالي قيمته القصوى وفي آخر المطاف يتمكّن كل فريق من استهلاك المزيد من الخضار والأبقار وهو أمر لم يكن ممكناً من قبل.

(4) راجع كايفس أند جونس، 1985.

أما اختيار مجال التخصص فيرتبط بالمضمار الذي يبرع فيه الشخص بالمقارنة مع الأشياء التي يمكن القيام بها. قد يكون سكان السهول مزارعين بارعين أكثر من سكان آغريا، أي أن كل ساعة مستثمرة في الزراعة تنتج حصاداً يفوق ما تنتجه آغريا. وطالما أن الساعة التي يمضيها سكان السهول في الزراعة تزيد كلفتها بالنسبة للأبقار المذكورة سابقاً عن الساعة التي يمضيها سكان آغريا في الزراعة، ينبغي أن يتخصص سكان السهول في تربية الأبقار. أما الميزة الأساسية فهي الميزة المحددة لا المطلقة. إذ توفر التجارة الدولية للدول فرصة التخصص في الإنتاج وفقاً لميزتهم المحددة. أما تحرير التجارة، وهو هدف «الغات» الرئيسي فيساعد الدول على تحقيق استخدام مواردها بمزيد من الفاعلية (القدرات الإنتاجية) ويكون لتحرير التجارة تأثيران أساسيان: **أولاً**، يحدث إعادة تخصيص للموارد في النشاطات التي تكون للدولة فيها ميزة نسبية؛ **ثانياً**، توسّع التجارة فرص الدولة الاستهلاكية إذ الإنتاج الفاعل ينتج المزيد من الدخل ويضاعف فرص ابتياع السلع والخدمات من الدول الأخرى. علماً أنه مهما كانت الدولة فقيرة، فلا بد أن تتميّز بميزة محددة في ميدان ما.

ومن هنا نستنتج أن الدول الراغبة في زيادة ثروتها إلى الحد الأقصى ينبغي ألا تفرض عوائق تجارية، وهذه هي حال الدول الصغيرة المتقبلة للأسعار في الأسواق العالمية. ولكن كما سبق وشرحنا مطوّلاً في الفصل الخامس، غالباً ما تظهر مشاكل سياسية عند تحرير الدخول إلى الأسواق. ويعود السبب جزئياً إلى الخسارة التي يحققها البعض على الدوام. وعلى الرغم من إمكانية التعويض عن هذه الخسارة من الناحية المبدئية، إلا أن ذلك ليس ممكناً في كل الحالات من الناحية العملية. هذه هي حال الدول التي تستفيد من تحرير التجارة، إلا أنه من الأفضل أن يحذو الشركاء التجاريون حذوها. كان هذا الأساس المنطقي للقيام بمحاولات التحرير التجاري المتعدد الأطراف. ويمكن أن تستفيد الدول الكبرى من القيود التجارية في حال كانت تتمتع بالقدرة على فرض الأسعار العالمية (عائق على الاستيراد ـ عن طريق تخفيف الطلب ـ يمكن أن يؤدي إلى تدني الأسعار العالمية). ولكن المشكلة تكمن في اتباع كل الدول لهذه السياسة، فعندها ستكون حال هذه البلاد المادية أسوأ مما يمكن أن

تكون عليه لو اتبعت سياسة التجارة الحرة. أما المشكلة الثانية فهي عدم تحديد التعريفات بالمستوى الأقصى إذ يمكن أن تتكبّد الدولة من جراء ذلك خسائر حتى وإن تبنّت دول أخرى سياسة التجارة الحرة. وتستفيد الدول الكبيرة عادة من التخفيف المتبادل للعوائق التجارية[5].

لقد تميّزت حلقات المفاوضات المتعددة بنشوء خلافات بين الدول الأعضاء في ما يتعلّق بالمواضيع نفسها حيث بات هذا الوضع يهدد المفاوضات.

لم تنشأ هذه الخلافات بين الدول الصناعية والدول النامية فحسب، بل نشبت في ما بين الدول الصناعية نفسها كذلك. ولهذا السبب اعتبرت «الغات» اتفاقية وليس منظمة من أجل أن تحل الخلافات والخصومات وتضع إطاراً أساسياً لمنظمة التجارة العالمية، وهذا بالفعل ما حدث في الدورة الثامنة من هذه المفاوضات. تأسست «منظمة التجارة العالمية» باتفاق وزراء تجارة العالم عند اجتماعهم في مراكش (المغرب). وقد حلّت المنظمة محل اتفاقية «الغات» من أجل أن تقوم بإدارة العلاقات التجارية الدولية والسيطرة عليها وتصحيحها استناداً إلى أسس اتفاقية «الغات» المتفق عليها سابقاً. وهكذا أصبحت منظمة التجارة العالمية المَعْلم الثالث في النظام العالمي الجديد بعد «البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي».

أقرّت اتفاقية «الغات» بعد ثماني دورات من الاجتماعات كان آخرها وأهمها تلك التي عُقدت في الأوروغواي والتي دامت ثماني سنوات (من نهاية 1986 وحتى نهاية 1993) وأقرّتها في النهاية 117 دولة منها 67 نامية.

وتميّزت دورة الأوروغواي عن غيرها من الدورات السابقة بإدراجها على جدول أعمالها مواضيع التجارة بالسلع الزراعية والتجارة بالمنتجات النسيجية بالإضافة إلى خدمات أخرى وعناوين فكرية ومواضيع السياسة الاستثمارية.

(5) برنارد هوكمان وميشيل كوستيكي، **السياسة الاقتصادية للنظام التجاري العالمي**، ص21 ـ 22.

ويُعتبر إدراج موضوع الخدمات على جدول أعمال مفاوضات «الغات» نقطة تحوّل في العلاقات الاقتصادية الدولية. وتشمل الخدمات المصارف والتأمين والأسواق المالية والنقل الجوي والنقل البحري والتعاقد والسياحة والاتصالات والخدمات التجارية مثل مكاتب الاستشارات التقنية.

واعتُبر تحرير التجارة العالمية بمثابة تخفيف للعوائق والقوانين التجارية داخل البلدان التي تنظم الخدمات أو تؤمنها. ولا ترتبط هذه النقط بالطبع بموضوع إلغاء التعريفة عند عبور الحدود الفاصلة بين البلدان لعدم وجود نقطة عبور بالنسبة إلى الخدمات كما هي الحال بالنسبة إلى السلع. كما تطرّقت المفاوضات المتعددة الأطراف للأنظمة الداخلية أكثر من تدخلها في الحدود بين الدول.

لم تصل دورة الأوروغواي إلى حدّ المطالبة بتعديل هذه الأنظمة من أجل تحقيق الإنصاف في التعامل مع شركات الخدمات الأجنبية، وشركات الخدمات الوطنية، فتعامل، على سبيل المثال، شركات التأمين والمصرفيين كما تعامل الشركات الوطنية، ولكنها أقرّت بأنها لن تعمّق هذا الامتياز، وفي حال منحت إحدى الدول الأعضاء امتيازاً لإحدى شركات الخدمات الخاضعة لدولة ما، يصبح عليها أن تمنح الامتياز نفسه للشركات المشابهة الخاضعة لدولة أخرى.

توقعت دورة الأوروغواي أن تخفف الدول الأعضاء تدريجياً العوائق التجارية على الخدمات الأجنبية وأن تعلن بشكل منتظم القوانين أو تعديلاتها التي تنظم الخدمات.

كما تبنّت دورة الأوروغواي أيضاً الملكية الفكرية التي تشير إلى النتاجات الفكرية، مثل: الأدب والفن والابتكارات والاختراعات والأعمال ذات الطبيعة التجارية. وتشمل أوجه الملكية الفكرية من الناحية التجارية ما يلي:

التأليف، الإعلانات، حقوق النشر، البراءات، برامج الكومبيوتر، التصاميم الهندسية والأسرار التجارية.

ويُقصد من هذه الوقاية تمكين أصحاب هذه الحقوق من الحفاظ على

نتاجاتهم الفكرية لفترة من الزمن وحماية المستهلك في الوقت نفسه.

وقد أُشير إلى هذه الحماية عندما واصلت بعض الدول تقليد ونسخ النتاجات الفكرية في دول أخرى بصورة غير مشروعة.

وعلى الرغم من وجود معاهدات واتفاقيات دولية تنظّم هذه العناوين الفكرية ووجود منظمة تأسست سنة 1967 تراقب تطبيق هذه المعاهدات والاتفاقيات، لا نزال نشهد العديد من التعديات وعمليات الاحتيال وتقليد المنتجات المدموغة بعلامة تجارية وسرقة الأعمال العلمية والفنون والآداب والبراءات والبرامج، وهذا ما حثّ الدول المتقدمة على المطالبة بإدراجها على لوائح اتفاقية «الغات». وفي هذا الإطار، قرّرت دورة الأوروغواي توفير حماية تساوي بين المالك الوطني والمالك الأجنبي، وفي حال إعطاء امتياز ما لمالك أجنبي من دولة ما، يصبح من الضروري أن يشمل هذا الامتياز سائر المالكين من الدول الأخرى. كما أنها أوصت الدول الأعضاء بتعديل قوانينها بحيث توفر حماية كافية وفاعلة لكل أصحاب الملكية الصناعية والفكرية.

أما بالنسبة إلى موضوع الاستثمار، فيُلاحظ وجود بعض القواعد في قوانين الاستثمار في غالبية الدول تهدف إلى حماية الإنتاج المحلي وتفرض على المستثمرين استخدام مدخلات محلية استخداماً جزئياً أو كلياً لإنتاج سلعة أخرى عوضاً من استيراد هذه المدخلات من الخارج، ولكن شريطة أن تكون أكثر فاعلية إما من ناحية النوعية أو من ناحية مستوى الأسعار. وتشكل هذه القوانين ضغطاً على المستثمرين كي تسمح لهم بتصدير نسبة معينة من إنتاجهم شريطة أن تكون قيمة هذه المنتجات بالعملة الأجنبية مساوية لاحتياجاتهم الإنتاجية المستوردة. واعتبرت دورة الأوروغواي هذه الممارسات بمثابة عوائق أمام تحرير التجارة. ولذلك طلبت من أعضائها أن تُبلّغ «الغات» بهذه القوانين وأن تعمل الدول المتقدمة على إلغائها في فترة سنتين، بينما منحت فترة خمس سنوات للدول النامية كي تنجز عملية الإلغاء وفترة سبع سنوات للدول المتخلفة.

وفي ختام دورة الأوروغواي، برزت النزعة نحو إضفاء الطابع العالمي

على التجارة، وتوضحت معالمها ففتحت الأبواب بالتالي على مصاريعها أمام توسيع التجارة الدولية ووضع السياسة التجارية على المستوى العالمي.

وعلى الرغم من الميزات التي وعدت بها دورة الأوروغواي من قبيل رفع نوعية الازدهار ومعدلات الدخل، والمنافع المتبادلة على المستوى العالمي، فقد بلغت الاختلافات في أنواع هذه المنافع وحجمها مستوى التناقض بين المنافع الصافية لمصلحة مجموعة من الدول والخسارات التي تتكبّدها مجموعة أخرى.

ولقد أشارت دراسة جديدة قام بها البنك الدولي و«منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي» إلى أن هذه الترتيبات التجارية الجديدة من شأنها أن تزيد الدخل العالمي إلى أكثر من 213 مليار دولار أميركي سنوياً ابتداءً من سنة 2002. ولكن يُتوقع أن تبلغ العائدات الصافية لدول الاتحاد الأوروبي 50 مليار دولار أميركي بينما تصل خسارة الدول الأفريقية الواقعة جنوبي الصحراء إلى حوالى 2,6 مليار.

التجارة الدولية ومستوى معيشة الدول:

تمتد الولايات المتحدة على مساحات شاسعة وتزخر بالموارد البشرية والطبيعية، ويمكنها أن تنتج بفاعلية نسبية أكثر مما تحتاج إليه. وتتضارب هذه الصورة مع صورة الدول الصناعية الصغيرة، مثل سويسرا والنمسا، التي تملك موارد متخصصة ضئيلة وتنتج مجموعة صغيرة من المنتجات التي تصدرها في مقابل السلع العديدة التي تستوردها. وتعتمد الدول الصناعية الكبيرة، مثل اليابان وألمانيا وفرنسا وإنكلترا وإيطاليا وكندا، اعتماداً كبيراً على التجارة الدولية. كما توفر التصديرات للدول النامية فرص العمل والمكاسب الكفيلة بشراء العديد من المنتجات الأجنبية التي لا يمكن إنتاجها محلياً والتكنولوجيا المتقدمة غير المتوافرة محلياً.

ويمكن الحصول على حجم تقريبي للعلاقة الاقتصادية بين الدول أو ارتباطها المتبادل بعضها ببعض من طريق حساب نسبة استيرادها وتصديرها للسلع والخدمات بالنسبة إلى ناتجها القومي الإجمالي (GDP). إذ يشير الناتج القومي الإجمالي إلى القيمة الكلية لكافة السلع

والخدمات التي تنتجها الدولة. وقد تبين أن الواردات والصادرات المقدّرة بنسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي أعلى بكثير لدى الدول الصناعية الصغيرة والنامية منها لدى الولايات المتحدة.

على الرغم من أن الولايات المتحدة تعتمد اعتماداً محدوداً نسبياً على التجارة الدولية، إلا أن الجزء الأكبر من مستوى معيشتها المرتفع يستند إليها. فقبل كل شيء، لا تنتج هذه البلدان العديد من المنتجات مثل البن والموز والكاكاو والشاي والويسكي والكونياك، كما أنها تفتقر إلى العديد من المواد مثل القصدير والتنغستين والكروم، وهي كلها معادن ذات أهمية كبيرة لبعض العمليات الصناعية. ولا تملك هذه البلاد سوى كميات احتياط متضائلة من النفط والنحاس والعديد من المعادن الأخرى. أما المعادن التي تضطلع بدور أهم من حيث الكمية بالنسبة إلى مستوى المعيشة المرتفع في هذه البلاد، فهي التي يمكن أن تُنتج داخل البلاد ولكن كلفة إنتاجها تفوق سعرها في حال استوردت من الخارج. ومن هنا يمكن حساب معظم المكاسب والخسارات الناتجة من التجارة.

ومع ذلك كان في وسع الولايات المتحدة أن تنسحب من التجارة العالمية، دون أن يتأثر مستوى معيشتها بشكل كبير، ولكن الوضع مغاير لدول مثل: اليابان وألمانيا وإنكلترا وإيطاليا، وكذلك لدول مثل سويسرا والنمسا. وحتى دول مثل الاتحاد السوفياتي السابق وجمهورية الصين الشعبية، وهما دولتان قوّمتا الاكتفاء الذاتي تقويماً كبيراً في السابق، أجبرتا على الاعتراف بحاجتهما إلى الاستيراد من الخارج ولا سيما المنتجات العالية التقنية والرساميل الخارجية وحتى الحبوب وفول الصويا وسلع زراعية أخرى. بشكل عام، فقد تزايد الترابط الاقتصادي بين الدول على مرّ السنين، ولا سيما عقب الحرب العالمية الثانية تبعاً لنمو التجارة العالمية بشكل أسرع من نمو الإنتاج. وهذه هي حال الولايات المتحدة.

ولكن ترابط الدول يمكن أن يتخذ أشكالاً أساسية مختلفة حيث يمكن للأحداث الاقتصادية والسياسات التي تتبعها دولة من الدول أو أن تؤثر تأثيراً كبيراً على دول أخرى (والعكس صحيح). فعلى سبيل المثال، في حال حفّزت الولايات المتحدة اقتصادها، يحوّل المواطنون جزءاً من الطلب المتزايد على السلع والخدمات إلى واردات فتتحفّز

اقتصادات الدول الأخرى التي تصدر هذه السلع. من ناحية أخرى، من المرجّح أن يزيد عجز موازنة الولايات المتحدة معدلات الفائدة في الولايات المتحدة مما يجذب الأموال (الرساميل) من الخارج. ويرفع تدفق الأموال نحو الداخل القيمة العالمية للدولار، ما يحفز بدوره الواردات الأميركية ويحدّ من الصادرات. ويؤدي ذلك إلى عجز تجاري صادر عن النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة وتحفيز النشاط الاقتصادي في الخارج.

وأخيراً من الممكن أن تسبّب المفاوضات التجارية التي خفضت العوائق التجارية بين الدول إلى زيادة تصدير السلع العالية التقنية (مثل الحاسوب)، وبالتالي إلى زيادة التوظيف والأجور في تلك الصناعات في الولايات المتحدة، ولكن قد يزداد أيضاً استيراد الأحذية والأنسجة فيتدنى بالتالي عدد الوظائف والأجور في تلك الصناعات بالولايات المتحدة. ومن هنا نرى الصلة الوثيقة أو الترابط بين الدول في عالم اليوم. كما نلاحظ المضاعفات الدولية المهمة التي تنتج من السياسات الحكومية الموجّهة نحو المشاكل الداخلية الصرف[6].

أما في ما يخص الدول العربية، فيمكن القول إن اقتصاداتها لا تتسم بالتجانس وتختلف درجات العواقب باختلاف الأنظمة الاقتصادية المعتمدة والإطار المالي والإنتاجي.

وتعتمد النتائج بشكل عام على النقطتين التاليتين:

أولاً: درجة انفتاحها على العالم الخارجي.

ثانياً: إطار الواردات والصادرات.

اعتُبرت درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي متطورة تطوراً كبيراً نظراً لأن نسبة التجارة الدولية بلغت حوالى 40 في المائة. وقد زادت هذه النسبة بمعدل 69 في المئة في مطلع التسعينات حيث مثل تصدير النفط الخام حوالى 60 في المائة من مجموع السلع المصدّرة ومثل النسيج نسبة 20 في

(6) **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الخامسة، دومينيك سالفادور، ص 3 ـ 6.

حالة دراسية

الأهمية المتزايدة للتجارة الدولية
بالنسبة إلى الولايات المتحدة

أ - ظلّت الصادرات والواردات طوال الستينات تقريباً تتراوح بين 4 و5 في المئة على أساس نسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي، ثم ارتفع حجمها ارتفاعاً كبيراً في الولايات المتحدة خلال السبعينات. فقد زادت الواردات على أساس نسبة مئوية من الناتج القومي الإجمالي من حوالى 5 في المئة في نهاية الستينات إلى حوالى 11 في المئة من الناتج القومي الإجمالي سنة 1980 وبلغت 11,2 في المئة سنة 1992. أما الصادرات فقد زادت من حوالى 5 في المئة في أواخر الستينات إلى أكثر من 10 في المئة سنة 1980 وبلغت 10,7 في المئة من الناتج القومي الإجمالي سنة 1992. وهكذا ارتفعت أهمية التجارة الدولية (أي أن الولايات المتحدة أصبحت أكثر ترابطاً مع الاقتصاد العالمي) خلال العقدين الأخيرين.
وفاق نصيب الواردات من الناتج القومي الإجمالي نصيب الصادرات منذ 1967، كما زاد الفائض زيادة حادة خلال النصف الأول من الثمانينات قبل أن يتدنى في النصف الثاني منها. وقد انعكس ذلك على العجز التجاري الكبير في الولايات المتحدة خلال ذلك العقد فأدى بالتالي إلى مطالبة الصناعة والعمالة الأميركية باستمرار بحماية الأسواق الداخلية والوظائف من المنافسة الأجنبية.

ب - ارتفع نصيب الواردات والصادرات في الناتج القومي الإجمالي الأميركي ارتفاعاً حاداً خلال السبعينات. وتعزّزت أهمية التجارة الدولية بالنسبة إلى الولايات المتحدة. وفي الثمانينات، فاقت الواردات في الولايات المتحدة صادراتها فتسببت بعجز تجاري هائل[7].

(7) **الاقتصاد الدولي**، الطبعة الخامسة، دومينيك سالفادور، ص 3 ـ 6.

المائة في حين أن المواد الغذائية مثّلت نسبة مئوية كبيرة من واردات الدول العربية (حوالى 20 في المائة)[8].

معظم الواردات من السلع الغذائية تأتي من الدول الصناعية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية (WTO)، منهم الاتحاد الأوروبي الذي يُمثل 33 في المائة والولايات المتحدة الأميركية وتمثل 11 في المائة.

قد نتوقع تأثيراً مباشراً لإلغاء الدعم بمقتضى اتفاقية أسعار المواد الغذائية المستوردة من طرف ليبيا مثل الحبوب ومشتقات الحليب واللحوم. وتتوقع بعض الدراسات ارتفاع حجم الهوة بين صادرات المواد الغذائية ووارداتها بنسبة 25 في المائة بسبب زيادة المواد المستوردة منها.

أما النتائج المتوقعة لتخفيض معدلات الدعم فهي كالتالي:

استناداً إلى مبدأ تخفيف معدلات الدعم التي تقدمها الدولة للصادرات كما تنصّ عليها اتفاقيات تحرير التجارة، يُتوقع أن تحدث التغييرات في الأسواق الدولية في حدود المدة الزمنية المتوقعة على الشكل التالي:

- ستخفض الأسعار المتزايدة للسلع المتواجدة في السوق والمنتجة في الدول التي تتمتع بمعدلات دعم مرتفعة، مقارنة مع أسعار هذه السلع المنتجة في الدول التي تعاني من أوضاع اقتصادية لا تتحمل مواصلة العمل في برنامج الدعم سواء كانت تنتمي إلى دول متقدمة أو نامية.
- ارتفاع أسعار السلع التي تنتجها الدول المتقدمة وتصدّرها بنسب مرتفعة بالمقارنة مع السلع التي تنتجها الدول النامية وتصدّرها، بسبب تفوّق نسب تخفيف الدعم في مجموعة الدول الأولى عنها في المجموعة الثانية.

وعلى كل حال، يصعُب حالياً تحديد مدى ارتفاع الأسعار الدولية نتيجة لاتفاقية كانون الأول/ديسمبر 1993، ولكن العنصر الأهم يكمن في مدى ارتفاع

(8) صناديق النقد الدولية، الكتاب السنوي للاحصاءات المالية الدولية (واشنطن العاصمة، مواضيع مختلفة).

الأسعار الدولية للحبوب والمنتجات الأخرى نتيجة لتدني صادرات الدول المنتجة الرئيسية مثل الاتحاد الأوروبي، والدول الأخرى التي تدعم صادراتها دعماً قوياً، بالإضافة إلى خفض معدلات دعم الصادرات العامة.

يتعلّق عنصر التقييد الرئيسي للأسعار الدولية خلال الفترة ما بين عامي 1994 ـ 2000 بلحوم الماشية والسكر وبخاصة الحبوب، ولكن يرجّح أن يرتفع مستوى الإنتاج وأسعار السلع في الاتحاد الأوروبي لأن لحوم الماشية والسكر ستحصل على تحصيص ثابت يُفرض على الصادرات الدولية. أما الحبوب فتخضع لسياسات الدعم التي يتبناها المجتمع الأوروبي وتؤثر مباشرة على مدى دعم الولايات المتحدة لصادراتها الزراعية. وعندما يخفض المجتمع الأوروبي دعمه، تحذو الولايات المتحدة حذوه فتنخفض الأسعار الدولية وينطبق الوضع نفسه على السلعة الأخرى (القمح).

ويمكن القول إن العالم العربي هو المنطقة الأضعف في العالم بالمواد الغذائية، ولقد أشارت بعض الدراسات الاقتصادية إلى أن الدول العربية، بلا استثناء، ستتكبّد خسائر تتخذ شكل خفض عوائد العملة الأجنبية بسبب القيمة المرتفعة لوارداتها الصافية من السلع الزراعية التي يُتوقع أن تبلغ 659 مليون دولار أميركي سنوياً بعد تحرير التجارة العالمية.

بما أن الحبوب تمثّل الجزء الأكبر من مخزون المواد الغذائية في العالم العربي، يبدو لنا من الضروري أن نلقي الضوء على وضع محاصيل الحبوب.

يمكن تعداد العناصر المؤثرة في قطاعات إنتاج الحبوب من حيث إنتاجها وتجارتها كما يأتي:

1 ـ مدى ارتفاع الإنتاجية إو انخفاضها.

2 ـ المستوى الذي ستبلغه الأسعار الدولية ومدى إقصاء الأسعار المحلية في الأسواق العربية، ثم انخفاض مستلزمات دعم التصدير في إطار اتفاقية «الغات» في القطاع الزراعي.

3 ـ قدرة المزارعين في العالم العربي أو عجزهم عن تقديم منتجات تقارب

أسعارها معدلات الأسعار المرتفعة في الفترة التي سبقت اتفاقية «الغات».

4 ـ زيادة الطلب على الحبوب على أنه غذاء أو علف للماشية المنتِجة للحوم بالإضافة إلى الطلب على اللحوم نفسها التي ترتبط بنسبة التنمية الاقتصادية في الدول العربية عندما تتحسّن مستويات الدخل. من جهة أخرى، يرتبط الوضع كذلك بمدى الأذى الذي سيصيب الدول العربية بسبب ارتفاع الأسعار المتوقع نتيجة استجابة أوستراليا وكندا والأرجنتين. إذ ستحقق الأرجنتين ارتفاعاً أكيداً وملحوظاً في إنتاجها ضمن سوق يتمتع بمزيد من الليبرالية بما أنها الدولة التي تسجل أقل الأسعار للإنتاجية.

ووفقاً لتوقعات الدراسة التي تشمل كميات واردات القمح وصادراته لسنة 1995 إلى الدول العربية، يمكن أن تتراوح الزيادات الإضافية الإجمالية في قيمة ميزان تجارة القمح على مستوى العالم العربي كله بين (70,5) مليون دولار كأقل مستوى وحوالى (342,2) مليون دولار كحد أقصى ينتج من الزيادة المتوقعة في أسعار القمح، وهذه هي إحدى النتائج المحتملة لتخفيف معدلات الدعم عقب تطبيق الاتفاقية.

استناداً إلى أهمية مشتقات الحليب واللحوم والسكر على أساس أنها سلع غذائية أساسية، يبدو لنا ضرورياً أن نحلّل توقعات أسعارها ومستويات إنتاجها وتصديرها عقب تطبيق الاتفاقية، بالإضافة إلى انعكاسات هذه التوقعات على موازنات تجارة هذه السلع في كل أنحاء العالَم العربي باستخدام البرنامج ذاته الذي استُخدم في دراسة القمح.

بما أن الاتحاد الأوروبي يعتبر المزوّد الرئيسي للدول العربية بالحليب ومشتقاته (أكثر من ثلاثة أرباع حاجتها)، تمثّل اتفاقية الأوروغواي في مجال مشتقات الحليب (وذلك بالنسبة إلى الاتحاد الأوروبي):

- لن يتم الحصول على معدلات الدعم لسنة 1993 بعد ذلك.
- يجب خفض الأسعار التي سادت بعد التسعينات بنسبة 15 في المئة بمقتضى اتفاقية ضمن منطقة الاتحاد الأوروبي (إصلاح ماك شاري).

• زيادة فرص استيراد هذه المنتجات من دول العالم الثالث.
• أسهم تأثير اتفاقية «الغات» على قطاعات تصدير اللحوم والمنتجات الحيوانية الأخرى في المجتمع الأوروبي (على أنه أحد المصدّرين الرئيسيين) في خفض الصادرات بسبب خفض الانتاج والارتفاع النسبي للاستهلاك.
• كما لا يرجّح حدوث أي ارتفاع في الإنتاجية خلال التسعينات، ويُتوقع عدم حدوث أي ارتفاع في واردات المجتمع الأوروبي بسبب اتفاقية «الغات».

استناداً إلى خفض المجتمع الأوروبي لصادراته من لحوم البقر (يمثل حوالى 25 في المئة من الصادرات الدولية)، يُتوقع أن يرتفع السعر العالمي للحوم الماشية، ما يؤدي إلى تقليص شديد في مصدر الصادرات العالمية. لذا كان متوقعاً أن تبلغ سنة 2000 نسبة 20 في المئة فتزداد الأسعار الدولية بنسبة 15 في المئة سنوياً ابتداءً من 1994.

وقدّرت دراسات أخرى أن ترتفع أسعار اللحوم بنسب متفاوتة أقصاها 5 في المئة.

في ضوء هذه التوقعات المتعلقة بقيمة الميزان التجاري لهذه الفئة من السلع الناتجة عن التنبؤ بالتغييرات في كل من الواردات والصادرات، من المتوقع أن يضاف إلى الميزان التجاري سنة 1995 قيمة إجمالية إضافية في كل أنحاء العالم العربي تراوح بين 9,2 و30,7 مليون دولار.

أما في ما يخصّ السكر، وهو السلعة الغذائية الوحيدة التي لا تنتجها معظم الدول العربية والتي يفوق استيرادها مليار دولار بينما يفوق الاكتفاء الذاتي الثلث بقليل، يُتوقع أن يزيد معدل سعر السكر بنسبة تراوح بين 3 و5 في المئة ويعود السبب في ذلك إلى الارتفاع المتوقع في سعر السكر الذي يوفره المجتمع الأوروبي للسوق الدولية، إذ إن السكر يمثل أحد الصادرات الرئيسية للمجتمع الأوروبي.

ويمكن أن ننسب هذه الزيادة إلى الخفض في حصص الدعم النسبية

وخفض سعر السكر بموجب الاتفاقية التجارية الجديدة. وتشير التقديرات إلى أن الارتفاع في الأسعار الدولية سيراوح بين 7 و9 في المئة.

يضيف التنبؤ بارتفاع سعر السكر الدولي تأثيراً سلبياً على التجارة الزراعية للدول العربية ويمثّل عبئاً إضافياً على الدول العربية وميزان مدفوعاتها، ذلك لأن السكر يعتبر سلعة أساسية ومصدراً للطاقة بالنسبة إلى المستهلك.

يُتوقع أن تصل الزيادة في القيمة الإضافية للسكر في الميزان التجاري سنة 1995 إلى 85,3 مليون دولار أميركي كقيمة دنيا، وحوالى 109,6 ملايين دولار أميركي كقيمة قصوى على المستوى العالمي. وبما أن معظم الدول العربية تستورد السكر، فستتحمل معظم هذه الدول نتيجة الزيادة الإضافية ولكن بمعدلات مختلفة تحدّدها القدرة الاستيرادية لكل دولة.

تُعتبر معظم الصناعات التي تأسست في الدول العربية من خلال عقود مشاريع مشتركة مع شركات أجنبية صناعات هاربة من القيود الكمّية المفروضة على الصادرات في الدول الصناعية. ولكن حين تُطبّق اتفاقية أوروغواي وتتلاشى العوائق الكمّية والتجارية لن تكون هذه الشركات مجبرة على الاستثمار في الخارج من أجل أن تتخلّص من حصص التصدير النسبية. وسيختفي هذا العامل عند اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج، ولذلك يُتوقع أن يحدث خفض في الاستثمارات الأجنبية في الدول العربية.

وعلى الرغم من أن مرافق قطاع الخدمات، المصارف وشركات التأمين مثلاً، تستفيد من الاتفاقية التي تساعدها على التوسع والتطوّر، لا نزال مهتمين بقدراتها على مقاومة منافسة هذه المؤسسات المالية الكبيرة المتميّزة بكفايتها العالية. ولذلك ينبغي أن نولي هذه القطاعات الأولوية في دعمنا للتنمية كي تتناغم مع هذا التغيير في السوق الدولية.

ومع تطبيق النظام الاقتصادي الدولي القائم على التحرير الاقتصادي وبالتالي توسيع نطاق دور قوى السوق وأدواتها وأهميتها، يتغيّر دور الدولة من أجل إعداد البيئة المناسبة للقطاع الخاص والنزعة نحو تبني نظام تخطيطي لامركزي عوضاً عن التخطيط المركزي، والتشديد على تأمين الخدمات العامة وتحمّل الدولة مسؤوليات المشاريع الاستراتيجية.

تقوم الميزات الأبرز للإدارة الاقتصادية تحت مظلة نظام التدويل والتحرير الاقتصادي على إنشاء تجمع إقليمي في مختلف مناطق العالم، وتخفيف أهمية الدولة التي تستخدم هذا المفهوم في إطار التوجيه نحو تدويل التجارة بحيث لا تقتصر التحديات على حجم تجارة دول العالم الثالث وتوجّهها، بل تشمل مفهوم الدولة ودورها.

إن أهم التحديات التي تواجه التنمية في الدول النامية بشكل عام والمقاطعات الغربية بشكل خاص هي عدم القدرة على وضع سياسات اقتصادية مستقلة تماماً عن الضغوطات والتوجهات الأجنبية. فلا تزال العديد من الدول النامية، ولا سيما في الدول الأفريقية، تواجه مشكلات تحول دون الحصول على مكاسب من المساهمة في الأنظمة الاقتصادية الدولية الجديدة إذ إن البنية التحتية المطلوبة التي تخوّلها للاندماج في الأنظمة الجديدة دون المستوى المطلوب أو غير مكتملة، ولذلك تجد نفسها على هامش الاقتصاد العالمي.

وتعدّ صناعة التصدير نشاطاً مهماً يشكّل الدعامة الأساسية للتطوّر الاقتصادي لأي دولة، إذ من الطبيعي أن تُقيم أي نظام اقتصادي ناشط بدون أي نشاط صناعي.

لا يؤدي الاعتماد على تصدير المواد الخام سوى إلى الخفض المستمر في أسعارها بسبب استبدالها بالمواد الصناعية «إذ يكون اقتصاد الدولة بدائياً وغير مرن، ولذلك من أجل تحقيق زيادة في الدخل القومي، ينبغي إيجاد قاعدة صناعية تسمح بتصدير المواد بكميات كافية ومرنة بما فيه الكفاية كي تحقق مكاسب من وضع الدولة التي ينبغي تقديم المساعدة لها».

يشجع بلوغ صادراتنا الأسواق الدولية المستثمرين على الاستثمار في القطاع الصناعي.

من جهة أخرى، تكسب الدولة التي تدخل «منظمة التجارة العالمية» عدداً من المزايا مثل:

1 ـ تحصيل مكاسب من الحصول على أولوية العناية والمساعدة والحصول على الحماية من التمييز الذي يمكن ممارسته ضدّ صادراتها.

2 ـ تحصيل المكاسب من خفض التعريفات الجمركية في أسواق الدول الأخرى.

3 ـ الدفاع عن مصالح الدولة بالمشاركة في منظمة التجارة العالمية واجتماعاتها وحلّ النزاعات التجارية التي قد تنشأ مع أي دولة أخرى أو مجموعة من الدول في إطار اتفاقية «الغات».

4 ـ يُتوقع تحقيق نتائج ايجابية من خفض التعريفات وإزالة العقبات التجارية بشكل خفض تكاليف الانتاج عند بلوغ مستوى المنافسة الدولية بالنسبة إلى التصدير.

عندما نحلل بنية التعريفة الجمركية لدى الولايات المتحدة الأميركية ودول الاتحاد الأوروبي واليابان ـ بعد دورة أوروغواي ـ سوف نجد أن حوالى 85 في المئة من قيمة النفط والبتروكيمياويات، التي تدخل هذه الأسواق، ستتمتع بالإعفاء الجمركي أو برسوم تقل عن 5 في المئة. وهناك قدر قليل من واردات الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان ستُفرض عليه رسوم جمركية تصل إلى 10 في المئة. وفيما يتعلق بالمنتجات البتروكيمياوية، تتراوح الرسوم التي تفرضها الولايات المتحدة الأميركية ودول الاتحاد الأوروبي واليابان بين 5 في المئة و6,5 في المئة. وفي دورة أوروغواي تمت زيادة نسبة التخفيض في الرسوم الجمركية على هذه المنتجات من الثلث إلى النصف، الأمر الذي سيعود بالنفع على دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية باعتبارها أعضاء في اتفاقية «الغات»[9]. راجع الجدول رقم (5 ـ 3).

يندرج ضمن السلع والمنتجات الرئيسية غير النفطية المصدرة من الدول العربية ما يأتي:

- **المعادن**: التي تصدّر من مصر وموريتانيا وقطر والإمارات المتحدة.
- **الأسماك ومنتجاتها**: تونس وليبيا والمغرب وموريتانيا.
- **البتروكيمياويات**: الجزائر والأردن والكويت وليبيا والمغرب والعربية السعودية وقطر وسوريا وتونس.

تعتبر ليبيا إحدى الدول التي تصدّر المنتجات البتروكيمياوية التي تمثّل أهم

(9) اتفاقية «الغات» وآثارها على دول الخليج العربية، ص 26.

الجدول رقم (5 ـ 3)

خفض الدول الصناعية للتعرفات الجمركية وفقاً لتصنيف السلع الصناعية قبل دورة الأوروغواي وبعدها

السلع	قيم الواردات		معدل التعرفة (في المئة)					
			الواردات من كل الدول الأجنبية			الواردات من كل الدول العربية		
	كل الدول بمليارات الدولارات	الدول النامية	قبل الدورة	بعد الدورة	الخفض (في المئة)	قبل الدورة	بعد الدورة	الخفض (في المئة)
كل المنتجات الزراعية	737,1	169,8	6,3	3,8	40,0	6,8	4,3	37,0
السمك ومنتجاته	18,5	10,6	6,1	4,5	26,0	6,6	4,8	27,0
الأخشاب ومنتجاتها والأثاث والورق	40,6	11,5	3,5	1,1	69,0	4,6	1,7	63,0
النسيج والألبسة	66,4	33,2	15,5	12,0	22,0	15,0	11,3	23,0
الجلد والمطاط	31,7	12,2	-	-	18,0	8,1	6,6	19,0
المعادن	69,4	24,4	-	-	62,0	2,7	0,9	67,0
الكيمياويات	61,0	8,2	-	-	45,0	7,2	3,8	47,0
الماكينات والنقل	96,3	7,6	7,5	5,8	23,0	3,8	3,1	18,0
المعدات غير الكهربائية	118,1	9,8	4,8	1,9	60,0	4,7	1,6	66,0
المعدات الكهربائية	86,0	19,2	6,6	3,5	47,0	6,3	3,3	48,0
المنتجات المعدنية والمحاجر	73,0	22,2	2,3	1,1	52,0	2,6	0,8	69,0
المواد الصناعية الأخرى	76,1	10,9	5,5	2,4	56,0	6,5	3,1	52,0

المصدر: التقرير الاقتصادي الموحّد.

منتج بعد النفط الخام والغاز بالإضافة إلى بعض المنتجات الزراعية والسمكية، ومن شأن هذه المنتجات أن تشق طريق ليبيا نحو الأسواق الاستهلاكية الدولية على أساس الشروط التنافسية التي تؤمن للدولة مصدراً جديداً للدخل.

يتيح التحوّل التدريجي من مستوى حماية عالٍ إلى مستوى دونه فرصةً تسمح للمنتج المحلي بتقييم قدرته التنافسية (راجع الأقسام الليبية).

يجدر بنا أن نذكر أنّ الاتفاقية وفّرت للدول النامية بعض الإعفاءات ومنحتها فترة سماح انتقالية أطول كي تتمكن من التكيّف مع النظام الجديد.

الإعفاءات:

1 ـ مبدأ عدم التمييز:

ينصّ البند الأول من الاتفاقية على أهمية منح كلّ الأطراف المتعاقدة مباشرة، وبدون أية قيود، كل الامتيازات والحقوق والإعفاءات التي منحتها إلى دول أخرى دون الحاجة إلى توقيع عقد جديد. ولذلك يمكن القول إن هذا المبدأ يقتضي، ضمناً، ضرورة تطبيق مبدأ عدم التمييز على كل الدول الأعضاء وعدم منح أية دولة اعتبارات خاصة على حساب دولة أخرى كي تكون كل الدول المشاركة في اتفاقية «الغات» متساوية في ظلّ ظروف المنافسة في أسواق العالم. وهكذا يصبح في إمكان كل دول «الغات» أن تستفيد من الإمتياز التجاري الذي تمنحه دولة إلى أخرى دون أي قيد أو شرط.

ولكن هذا المبدأ يتضمن بعض الاستثناءات بالنسبة إلى الدول النامية في الحالات التالية:

- الإجراءات الوقائية للصناعات النامية الجديدة في الدول النامية من أجل مواجهة المنافسة الدولية.
- العلاقة التفاضلية بين الدول المتقدمة صناعياً مثل انكلترا وفرنسا وإيطاليا وبعض المستعمرات السابقة.

2 ـ مبدأ الشفافية:

في حال تبيّن أنه من الضروري تقويم التجارة الدولية، يتم اللجوء إلى

المبدأ الذي يدعو إلى الإعتماد على التعرفات الجمركية فقط وليس على القيود الكمّية التي تفتقر إلى الشفافية. ولذلك ينبغي على الدول التي تودّ حماية صناعتها الداخلية أو تصحيح عجز ميزان مدفوعاتها أن تلجأ إلى سياسة الأسعار، مثل التعرفات، والابتعاد عن القيود الكمّية، مثل الحصص النسبية للاستيراد. ففي ظلّ قيود الأسعار، يسهل تحديد حجم الحماية أو الدعم التي تُمنح للمنتج المحلي.

حالة دراسية

الميزة المقارنة للولايات المتحدة
والاتحاد الأوروبي واليابان

يمكن استنتاج الميزة المقارَنة للولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان من فائض النسبة المئوية لمجموع الصادرات على النسبة المئوية للواردات الإجمالية لكل مجموعة سلع رئيسية في كل دولة أو منطقة. ويشمل الاتحاد الأوروبي ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة وإيطاليا وإسبانيا وهولندا وبلجيكا والدانمرك والبرتغال واليونان وايرلندا واللوكسمبورغ. وعلى الرغم من عدم توازن التجارة الدولية في العديد من الدول، وبخاصة الولايات المتحدة واليابان، ومع أن القيود التجارية تشوّه الميزة النسبية فإنها عادة لا تخفيها. يبيّن الجدول أدناه أن الولايات المتحدة تتمتع بميزة مقارنة في ما يخص المواد الغذائية (بما أن صادرات الولايات المتحدة من المواد الغذائية المقدّرة بالنسبة المئوية من مجموع الصادرات الإجمالي تفوق وارداتها من المواد الغذائية المقدرة بالنسبة المئوية من مجموع الواردات الإجمالية)، ولكنها تتسم بعائق مقارَن في مجال الوقود. أما في القطاع الصناعي، فيبدو أن الولايات المتحدة تتمتع بميزة نسبية في صناعة السيارات وتجهيزات المكاتب والاتصالات والصناعة النسيجية والملابس. أما الاتحاد الأوروبي فيبدو أنه يتسم بميزة نسبية في صناعة السيارات والصناعات الكيمياوية وبعائق نسبي في كل فئات السلع الأخرى. وتتسم اليابان بميزة نسبية قوية للغاية في الصناعات (المغايرة للكيمياويات والأنسجة والألبسة) وبعائق نسبي متشابه في القوة في السلع الأولية. ويشكل تمايز المنتوجات سبباً لظهور التجارة داخل الصناعة (أي النوع ذاته من المنتج تصدّره وتستورده الدولة أو المنطقة ذاتها)[10].

(10) الغات، **احصاءات التجارة الدولية**، جنيف 1993.

الجدول رقم (5 - 4)

تركيبة صادرات الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان وارداتهم سنة 1992 وميزتها النسبية الظاهرة

	النسبة المئوية لمجموع الولايات المتحدة		النسبة المئوية لمجموع الاتحاد الأوروبي		النسبة المئوية لمجموع اليابان	
السلع الأولية	(18,9)	(20,6)	(18,3)	(25,3)	(2,4)	(53,6)
المواد الغذائية	10,6	5,7	11,1	11,4	0,6	17,0
الوقود	2,5	10,6	3,3	7,7	0,5	22,8
المواد الصناعية	(76,1)	(75,8)	(79,6)	(73,1)	(96,0)	(44,1)
السيارات	9,1	14,6	11,9	10,5	23,0	2,7
الكيمياويات	10,0	5,2	12,2	10,1	5,6	7,3
معدات	13,4	14,5	6,0	8,3	23,2	5,8
لوازم وألبسة	2,3	7,4	6,3	7,2	2,3	6,6

- حالة الحكومة التي تواجه عجزاً حاداً في ميزان مدفوعاتها.
- طلب الإذن في حالات خاصة لاستخدام مؤونة الواردات الزراعية.
- حالة زيادة عرض بعض الواردات التي تهدد المنتج المحلي إلى حد خطير ولا سيما في الصناعات الخاصة بالأطفال (شرط وقائي).

3 - مبدأ التبادلية:

يشير هذا المبدأ إلى ضرورة تحرير الدول الأعضاء في اتفاقية التجارة العالمية من القيود والعوائق، أو على الأقل أن تخفف هذه القيود والعوائق ضمن إطار التفاوض المتعدد الأطراف القائم على أساس مبدأ التبادلية، أي أنه عندما تقوم دولة ما بتخفيض عوائقها الجمركية أو أي قيود أخرى، ينبغي أن يقابل الطرف الآخر هذا الإجراء بالمثل، فيجري تخفيضاً مماثلاً من حيث القيمة من أجل مساواة المكاسب أو الفوائد التي تحققها الدولتان. يكون القرار الناتج عن هذه المفاوضات في هذا المضمار إلزامياً لكل الدول ولا يخضع لأي تعديلات تسبّب البدء بمفاوضات جديدة، باستثناء ما يلي:

- حماية الصناعات الجديدة في الدول النامية لمقاومة المنافسة الدولية.
- إجراء ترتيبات للمنتجات المتعددة الأطراف مثل الصناعات النسيجية.

يجدر بنا أن نذكر في هذا الصدد أن الاتفاقية قد وفّرت للدول النامية بعض الإعفاءات ومنحتها فترة سماح أطول كي تتكيف مع النظام الجديد.

ولكن ماذا تستطيع ليبيا أن تفعل في مواجهة هذه الترتيبات الجديدة، بكل حسناتها وسيئاتها، كي تواصل تنميتها الاقتصادية والاجتماعية؟ هل ينبغي عليها أن تنضمّ إلى «منظمة التجارة العالمية»؟ بالطبع، ما من أحد قد ينصح ليبيا بمعارضة «منظمة التجارة العالمية» وعدم الانضمام إليها للأسباب التالية:

أولاً: إن بقاء ليبيا مبتعدة عن المنظمة لن يحميها من النتائج السلبية الناتجة من هذا الموقف.

ثانياً: تستفيد ليبيا من انضمامها المبكر للمنظمة. فالدول التي تتأخر في الانضمام للمنظمة تخسر بعض الميزات لأن فترة السماح الانتقالية المذكورة في الاتفاقية تبدأ من تاريخ بدء العمل بها أي في بداية 1995 وليس من تاريخ انضمام الدولة.

ثالثاً: تميزت درجة انفتاح النشاطات الاقتصادية الليبية على العالم الخارجي بارتفاعها وتطورها واستمرارها فعلى سبيل المثال:

فاقت النسبة المئوية للتجارة الخارجية المنتوجات القومية بمعدل 40 في المئة سنة 1970 ثم بمعدل 69 في المئة في مطلع 1990. ولم تتعدَّ التجارة القومية العربية الليبية حدود 10 في المئة من التجارة الأجنبية الإجمالية في أي وقت سابق.

رابعاً: زاد عدد الدول التي وقّعت العقد من 23 دولة إلى 120 دولة. ولم يعد بوسع ليبيا أن تتردّد في الانضمام إلى الاتفاقية بعد أن وقّعت تسع دول عربية نتائج دورة الأوروغواي في حين تناقش أربع دول عربية مسألة انضمامها إلى المنظمة. من ناحية أخرى، تقوم معظم الدول العربية

التي سبق ووقّعت الاتفاقية أو لم توقّعها بعد، بإعادة بناء بنية اقتصاداتها التحتية، فتبنّت برامج إصلاحية هائلة وأظهرت بالتالي نيتها الانضمام إلى «الغات» أو أكدت رغبتها هذه.

بنية ليبيا الاقتصادية و«الغات»:

من الضروري أن تكون الدولة التي تنوي الانضمام إلى «الغات» على علم بنتائج هذا القرار، ولذلك ينبغي القيام بعدد من الخطوات تجعل مسألة الانضمام عملية ذات شأن لا تؤثر سلباً على الاقتصاد الوطني.

أما العوامل التي تساعدنا على دخول المنافسة الدولية فهي: عملية الخصخصة المنظمة، وخفض التدخل الحكومي في العملية الاقتصادية، وتشجيع الاستثمار، واستيراد المهارات لتعزيز الكفاية الإنتاجية في المجال التي تتمتع فيه بالميزة النسبية، وتبنّي سياسات مالية نقدية.

أما عملية الابتعاد عن الصناعات المكلفة غير العملية التي نعجز عن استخدامها لدخول المنافسة الدولية، فترتدي أهمية كبيرة كي نتفادى الخسائر الناتجة عن الاحتفاظ بها في المستقبل.

ينبغي تطوير قطاع الخدمات وربطه بالعالم الخارجي، وذلك لكسب الخبرة الضرورية لدخول حلبة المنافسة مع مؤسسات الخدمات الدولية والمصارف وشركات التأمين والفنادق.

ولذلك تستفيد الدول من انضمامها إلى «الغات» في حال اتُّخذت كل الخطوات المنظمة المعروفة والتغييرات اللازمة، وإلا فقد تسبّب نتائج سلبية للاستمرار في الطريق الحالي.

وبالتالي، ينبغي أن تركّز ليبيا جهودها كي تطوّر امتيازاتها الخاصة وإدخال تغيير جذري في الطريق الذي تسلكه من خلال اتخاذ قرارات اقتصادية لإصلاح الإدارة وتنمية الموارد الطبيعية.

ب ـ الشريحة الأكثر تنافساً في الاقتصاد الليبي

الوضع في ليبيا ونظرية الماس:

ما هو السبب وراء نجاح العديد من الشركات، والدول بخاصة، في مجالات معيّنة؟ يشير هذا السؤال ضمناً إلى أن النظام الاقتصادي ـ المؤسسي لهذه الدول يتمتع بمواصفات تمنح الشركات مزايا تنافسية في مضامير معينة. أما المنافسة الحقيقية والعولمة والابتكار السريع والانتشار الواسع النطاق للمعلوماتية، فهي عناصر تساعد الدول على اكتساب أسواق جديدة والتقدّم بسهولة. ينشأ هذا النوع من التقدم من نظرية «الميزة التنافسية» وبموجبها ينبغي أن تركز مؤسسات كل دولة على بعض أجزاء الاقتصاد من أجل تحقيق أقصى المكاسب.

تشكّل الموارد الطبيعية بعض هذه الأجزاء فيما تكوّن الدولة بعضها الآخر من أجل ترسيخ الميزة التنافسية.

> «تتفوّق الدول عندما تدعم أوضاع الدولة استمرار العمل في الاستراتيجية الخاصة بصناعة معينة أو بكونها جزءاً معيناً من الاقتصاد. فما تبرع به الدولة ينبغي أن يؤدي إلى ميزة تنافسية في الصناعة. وتؤثر العديد من الخاصيات الوطنية على سهولة أو صعوبة مواصلة العمل على استراتيجية معينة استناداً إلى القوانين السلوكية التي تشكّل أسلوب إدارة المصانع حيث تتكيّف مع توافر أنواع معيّنة من الموظفين المهرة وطبيعة الطلب القومي وأهداف المستثمرين المحليين.
>
> ويتطلّب تكوين الميزة التنافسية في الصناعات الراقية تحسين الطلب والابتكار والبحث عن طرق أفضل للمنافسة واستغلالها عالمياً، ومواصلة تنمية منتجات المصنع وعملياته. وتنجح الدول في صناعاتها في حال وفّرت أوضاعها الوطنية بيئة تتحمل هذا الجهد. ويتطلب تكوين الميزة تبصّراً في الأساليب الجديدة للمنافسة والرغبة في المخاطرة والاستثمار من أجل ترسيخها. كما تنجح الدول عندما

تمكّن البيئة الوطنية المصانع من اكتساب استراتيجيات جديدة للمنافسة في صناعة ما. وكذلك عندما توفر أوضاع البلاد زخماً للمصانع من أجل أن تتّبع هذه الاستراتيجيات في وقت مبكر وبأسلوب عنيف. ولكن الدول تفشل عندما لا تحصل المصانع على المعطيات الصحيحة ولا تخضع للضغوط الصحيحة ولا تملك القدرات الصحيحة.

يتطلب الحفاظ على الميزة التنافسية لفترة طويلة مواصلة **تحديث** المصادر. ويستلزم تحديث الميزة تقنيات ومهارات ووسائل أكثر تطوراً واستثماراً متواصلاً. وتنجح الدول عندما تتوافر المهارات والموارد الضرورية لتغيير الاستراتيجيات. أما المصانع التي تقوم على مفهوم «الميزة القنوعة» فتُقلّد في آخر المطاف وتخسر مركزها في السوق.

يتطلّب الحفاظ على الميزة تغييراً مستديماً غير مريح وصعباً من الناحية التنظيمية. وتنجح الدول في الصناعات التي تخضع إلى منافسات من شأنها أن تتغلب على الروتين وتعزيز التحسينات والابتكارات المستمرة عوضاً عن الحياة المريحة. وتفشل الدول عندما توقف المصانع عملية التحديث.

كما تنجح الدول في الصناعات عندما تقدّر دول أخرى ميزاتها الأساسية الداخلية، وعندما تلبّي ابتكاراتها وتحسيناتها الاحتياجات الدولية. ويستلزم النجاح في المنافسة الدولية أن تحوّل المصانع المراكز الداخلية إلى مراكز دولية.

يمكن لاستراتيجية دولية أن تعزّز الميزات الأساسية. إذ تنجح الدول في صناعاتها عندما تُدفع المصانع القومية للمنافسة على المستوى الدولي. أما البحث عن محدّدات الميزة التنافسية الوطنية في الصناعات فينبغي عزلها عن هذه الأوضاع»[1].

محدّدات الميزة الوطنية: التسعير

«ينبغي أن تتشدّد الدولة على هذا الجزء الاقتصادي الذي يوفر بعض

(1) من كتاب: *The Competitive Advantage of Nations;* by Michael E. Porter. P. 72.

الميزات عند دخوله المنافسة الحقيقية مع دول أخرى، أو يمكنه تحقيق هدف وتحويل الاهتمام عن بعض الأجزاء الأقل تنافساً نحو أجزاء أهم أو نحو التي تفتقر إلى المزايا التنافسية.

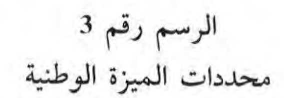
يتحدّد هذا النوع من المنافسة بعوامل عدة تكوّن البيئة الصحيحة التي تكون فيها الشركات المحلية قادرة على المنافسة وتكوين مزايا تنافسية (راجع الرسم رقم 3). هذه العناصر هي التالية:

1 - **شروط العناصر:** مركز الدولة في عناصر الإنتاج هو بأهمية اليد العاملة الماهرة والبنية التحتية الضرورية للمنافسة في صناعة معيّنة.
2 - **شروط الطلب:** طبيعة الطلب الوطني لمنتجات الصناعة أو خدماتها.
3 - **الصناعات المرتبطة أو الداعمة:** وجود أو غياب الصناعات المرتبطة التنافسية على المستوى الدولي في دولة ما.
4 - **استراتيجية المصانع وبنيتها ومنافستها:** الشروط المسيطرة في دولة ما على طريق تأسيس الشركات وتنظيمها وإدارتها وطبيعة التنافس الوطني.

تشكل المحددات، سواء إفرادياً أو كنظام، الإطار الذي تتأسس فيه مصانع الدولة وتنافس، ووفرة الموارد والمهارات الضرورية للميزة التنافسية في صناعة من الصناعات، والمعلومات التي تشكل المعلومات المكتسبة والاتجاهات التي تنتشر فيها الموارد والمهارات، وأهداف المالكين والإداريين والموظفين العاملين في المنافسة أو المنفذين لها، والأهم من كل ذلك الضغوطات على المصانع كي تستثمر وتبتكر.

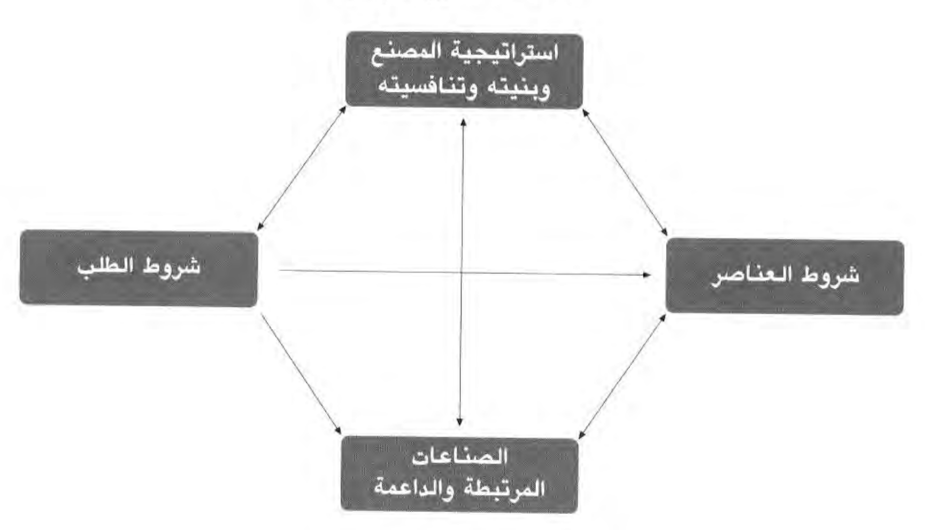
وتكسب المصانع الميزة التنافسية عندما تسمح وتدعم قاعدتها الوطنية أسرع تراكم للخبرات والمهارات المتخصصة، ويكون السبب وراء ذلك أحياناً عائداً لالتزام أكبر فقط. وتكسب المصانع الميزة التنافسية عندما تكون قاعدتها الوطنية قادرة على تحمّل مصاريف معلومات مستديمة أفضل عن احتياجات المنتوجات والعمليات الإنتاجية. وتكسب المصانع الميزة التنافسية عندما تدعم أهداف المالكين والمديرين والموظفين الالتزام الشديد والاستثمار الثابت. وفي آخر المطاف، تنجح الدول في بعض الصناعات لأن بيئتها تكون

ديناميكية إلى أبعد الحدود ومليئة بالتحديات وتحثّ المصانع على خوض التحديات وتوسيع أطر ميزاتها مع مرور الزمن.



الرسم رقم 3

محددات الميزة الوطنية



المصدر: *The Competitive Advantage of Nations*; by Michael E. Porter. P. 72

يرجح أن تنجح الدول في الصناعات أو شرائح الصناعات التي تكون فيها «الماسة» الوطنية في أفضل الظروف المؤاتية (الماسة الوطنية هو المصطلح الذي سأستخدمه للإشارة إلى المحددات عندما تشكل نظاماً). ولكن كلامي هذا لا يعني أن كل مصانع الدولة ستحقق الميزة التنافسية في صناعة من الصناعات. ففي الواقع، كلما زادت ديناميكية البيئة الوطنية، رجح لدينا فشل المصانع لأنها لا تتمتع كلها بالمستوى نفسه من المهارات والموارد، ولا تستغَل هذه البيئة الوطنية بقدرة متساوية».

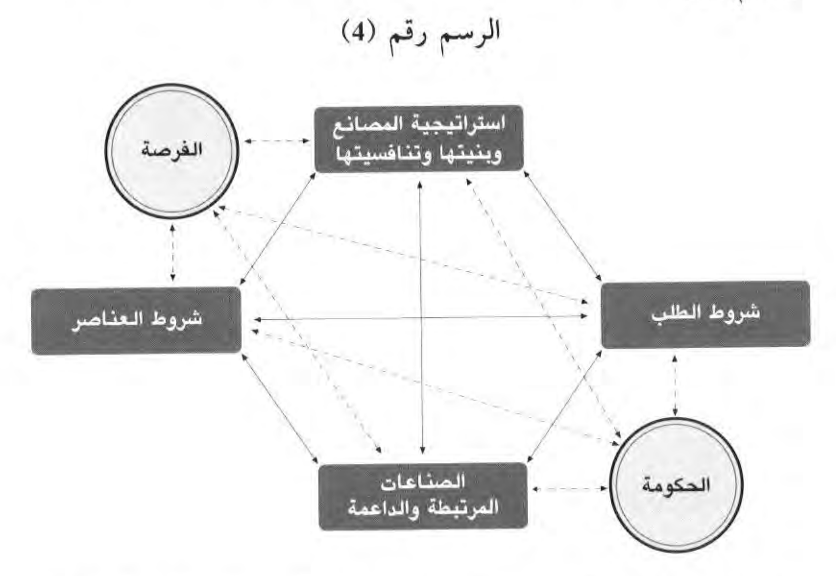
دور الدولة:

«بعد الانتهاء من وصف محددات الميزة الوطنية، يبقى علينا ذكر متغيرة أخيرة هي دور الدولة. يعدّ دور الدولة موضوع نقاش

أساسي في معالجات التنافس الدولي ويعتبره الكثيرون مؤشراً حيوياً، إن لم يكن الأهم، على المنافسة الدولية الحديثة. وترتبط السياسة الحكومية في اليابان وكوريا، على وجه الخصوص، ارتباطاً وثيقاً بالنجاح الذي حقّقته مصانع هاتين الدولتين.

قد تدعونا الرغبة إلى وصف دور الحكومة بالمحدد الخامس، ولكن ذلك لن يكون صحيحاً ولن يكون الطريقة المفيدة لفهم دور الحكومة في المنافسة الدولية. يقوم الدور الفعلي للحكومة في الميزة التنافسية الوطنية على التأثير على المحددات الأربعة. ويوضح الرسم رقم (4) النظام كله.

الرسم رقم (4)



يمكن أن تؤثر الدولة (أو تتأثر) في كل من المحددات الأربعة تأثيراً ايجابياً أو سلبياً، كما يظهر جلياً من بعض الأمثلة التي ذكرناها سابقاً. وتتأثر شروط العنصر من خلال الدعم والسياسات الموجهة نحو التعليم وما شابهها. وغالباً ما يتّسم دور الحكومة في تشكيل شروط الطلب المحلي بمزيد من المهارة. وتضع المؤسسات الحكومية معايير المنتوجات المحلية أو قوانينها التي تؤثر على احتياجات المشتري. وغالباً ما تكون الحكومة أيضاً المشتري الرئيسي للعديد من منتجات الدولة بما فيها احتياجات الدفاع وأجهزة الاتصالات والطائرات للخطوط الجوية الوطنية، إلخ. ووفقاً للأسلوب المعتمد في الشراء، تتأثر صناعة الدولة سلباً أو إيجاباً.

يمكن للحكومة أن تشكل ظروف الصناعات المرتبطة والداعمة بطرق لا تعدّ ولا تحصى، مثل التحكم في وسائل الإعلام أو تنظيم الخدمات الداعمة. وتؤثر السياسة الحكومية أيضاً في استراتيجية المصنع وبنيته وتنافسيته من خلال أدوات مثل قوانين سوق الرساميل والسياسة الضرائبية والقوانين المقاومة للاتحادات الاحتكارية (الكارتلات).

ولكن تتأثر السياسة الحكومية بدورها بهذه المحددات، وبخيارات خاصة بالاستثمارات التعليمية»[2].

ينبغي على ليبيا أن تركّز على هذه الشرائح التي تمنح البلاد الميزات التنافسية مقارنة مع دول أخرى، وأن توقف دعمها ومعونتها للشرائح غير التنافسية العاجزة عن المنافسة، مثل زراعة الموز في الصحراء التي تكلف الكثير وتعطي منتوجاً قليلاً. لذا فالأفضل استيراد الموز بدلاً من إنتاجه، لفارق الكلفة. وتؤثر هذه السياسة وسياسات أخرى مشابهة في الاقتصاد الوطني. كما أن هذه الموارد قد تستخدم استخداماً أفضل في إنتاج شرائح أخرى تعود بالفائدة على البلاد.

استناداً إلى هذه النظرية، تتمتع ليبيا بإمكانية دخول سوق المنافسة الدولية بالعديد من الصناعات التي يمكنها الاستمرار في هذا الوضع الجديد من العولمة، وإزالة الحماية وكل أنواع التشوّه والتنافس مع الآخرين، ولا سيما في تطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

السياحة

يمكن لدولة ليبيا أن تستفيد من قطاع السياحة ومنافسة الدول الأخرى لكسب حصة كبيرة من هذه الصناعة. وبالإشارة إلى «نظرية الماسة»، يمكن أن ندرك السبب الذي منح ليبيا الميزة الكامنة في هذا القطاع وما ينبغي عمله لتعزيز هذه الميزة كي تزداد تنافسيتها مع الآخرين.

(2) *The Competitive Advantage of Nations;* by Micbael E. Porter. P. 72.

دور الدولة:

يمكن أن يتمثل دور الدولة في توفير أرضية نسبية قصوى للاستثمارات المحلية والأجنبية كي تنجز المخطط السياحي في الآتي: تحويل الأموال، وتحديد سعر صرف واضح، وتقييد استهلاك الكحول، وضع وتبنّي مخططات سياحية واضحة لمستثمرين... إلخ. وينبغي على الحكومة أيضاً توفير الأرضية النسبية القصوى للسياح، مثل: الأمن، والبنى التحتية الحديثة، تشجيع استعمال لغة أجنبية في الدولة، إلخ..

عنصر الموهبة Endowment:

أ - **الموارد البشرية**، التي ينبغي توافرها لخدمة هذا القطاع الكبير الحسّاس عن طريق تحسين أداء المؤسسات المهنية.

ومن الضروري وضع بعض القوانين التي تحدد ساعات العمل والحد الأدنى للأجور.. إلخ. وتتخذ كل هذه الإجراءات أهمية كبيرة لأنها تؤثر على المهارات وكلفة الموظفين ومعيار ساعات العمل.

ب - **الموارد الطبيعية**: إن موقع ليبيا الجغرافي في شمال أفريقيا على مقربة من الدول الأوروبية يساعد السياح على توفير وقتهم وإدخار أموالهم عند السفر إلى ليبيا إذ إن «الموقع النسبي للأسواق الأخرى» ووفرة الأراضي عنصران أساسيان لهذه الصناعة. أما النقطة الهامة الثانية، فتتمثل في مناخ ليبيا الدافىء شتاءً والحار صيفاً، ما يجعل استغلال الفصلين ممكناً. وتضفي وفرة المواقع التنقيبية ووجود الصحراء نفسها التي تفتقر إليها أوروبا قيمة هامة على هذه الموارد الطبيعية.

ج - **توفير رأس المال**: يمكن توفير الرساميل اللازمة لتمويل هذه الصناعة بسهولة من خلال المستثمرين المحليين والأجانب «لا سيما المستثمرين الإيطاليين، بسبب العناصر التاريخية والجغرافية، إضافة إلى اتفاقية ثنائية الأطراف».

وفي ظل وجود القوانين المناسبة الخاصة بتنظيم السياحة والنظام المصرفي (راجع فصل المصارف والاستثمار الأجنبي)، تتوافر الرساميل الضرورية.

الجدول رقم (5 ـ 5)

الحاجة المتوقعة للعمالة وفقاً لتصنيفها (1999 ـ 2003)

القطاع	القيادة	المراقبة	المساعدة	شبه الماهرة	غير الماهرة	المجموع
أمانة السياحة	68	53	256	ـ	ـ	377
الفنادق	640	1730	ـ	1304	206	3880
النشاط السياحي	68	ـ	82	ـ	130	280
المرافق المساعدة	274	342	ـ	280	74	970
المجموع	1050	2125	338	1584	410	5507

(*) **مخطط التنمية السياحية الوطنية**، أمانة السياحة في ليبيا.

1 ـ البنى التحتية:

يمكن اعتبار شكل البنية التحتية في ليبيا ونوعها وكلفتها متقدمة نسبياً مقارنة مع الدول المجاورة، كما أن هذا العنصر يؤثر إلى حد بعيد على المنافسة. وينبغي على الحكومة العمل لتحسين هذا العنصر كي يستفيد منه السياح فتهتم مثلاً بما يلي: نقل الطرود وتسليمها، نظام الاتصالات، تحويل الأموال والمؤسسات الثقافية التي تؤثر على نوعية الخدمات وتضفي على الحياة رونقاً وعلى البلاد جمالاً فتجعلها مكاناً يحلو العيش فيه والعمل.

2 ـ الصناعات المرتبطة والداعمة:

يُمكّن وجود الصناعات الداعمة والخدمات المرتبطة بالسياحة، الدولة من دخول سوق المنافسة الدولية.

وينبغي على الدولة أن تُحسّن الصناعات التقليدية (الحرفية)، والصناعات الغذائية وصناعات التعليب، والخدمات المالية، إلخ... بسبب تزايد طلب السياح الوافدين إلى البلاد عليها. ويجذب الطلب على هذه الأنواع من الصناعات المزيد من المستثمرين لاستثمار أموالهم في هذا المضمار.

بما أن السياحة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً برحلات الطيران، ينبغي عليها أن

تتسم بالتنافسية والفاعلية لتحسين هذا النوع من الخدمات وتشجيع السياح على زيارة البلاد. وتستلزم السياحة رحلات جوية وخدمات عالية الجودة تفتح الأبواب أمام الشركات الخاصة لإدخالها في هذا القطاع.

3 ـ شروط الطلب:

إن قرب ليبيا جغرافياً من أوروبا وعدم استغلال هذه البلاد سياحياً وتنوع النشاطات السياحية (الصحراء، والنشاطات الدينية، والرياضية والبحرية) كلها عوامل تجذب عدداً كبيراً من السياح من مختلف الفئات والمصالح. (سنتطرق لهذا الموضوع ونشرحه عند مناقشة نشاطات كل قطاع على حدة).

4 ـ استراتيجية المصنع وبنيته وتنافسيته:

تتخذ شروط تأسيس المصانع وتنظيمها وإدارتها في البلاد أهمية خاصة للتنافس الداخلي. لا يشجع الوضع الحالي في ليبيا التنافس الداخلي بسبب احتكار القطاع العام المقيد للكثير من النشاطات والخدمات المرتبطة بالسياحة، والقوانين المفروضة التي تحدّ من سرعة تأسيس هذه الشركات وصعوبة تغييرها، والروتين الذي يبطىء أي عملية إنتاجية مفيدة.

ولذلك يجب على الدولة أن تلغي هذا النوع من القوانين وتكسر احتكار العديد من النشاطات وترسخ المنافسة الحرة لتحقيق أفضل الأسعار والنوعيات. إذ تساعد القوانين الثابتة والنظام الإداري المرن على زيادة تنافسية المصانع.

يمكن حالياً تأسيس شركة سياحية في فترة زمنية طويلة: من الضروري الحصول على العديد من الرخص التي تستلزم الذهاب إلى مكاتب عدة. كما يلاحظ غياب المعلومات عن المعايير التي تحتاج إليها الشركة لتبني «معايير الفندق، وإدارة الفندق وقوانينه.. التي تعزّز نوعية تسهيلات الشركات وخدماتها». والأكثر من ذلك، تفتقر وزارة السياحة إلى سلطة مراقبة الشركات كي تتمكن من التحكم في المعايير والتحقق منها ومتابعة القوانين الصحيحة. ويؤدي تشجيع الرساميل الأجنبية والداخلية إلى رفع مستوى المنافسة وزيادة كفايتها في قطاع السياحة بشكل عام.

بعد أن شرحنا الأفكار والمبادىء الرئيسية في مضمار السياحة في ليبيا، نشير إلى بعض المزايا الرئيسية لمخطط السياحة الذي وضعته وزارة السياحة في ليبيا من أجل ترسيخ «نظرية الماسة».

استراتيجية التنمية السياحية الموصى بها:

مقدمة:

تخضع تنمية قطاع السياحة حالياً إلى قيود عدة، أخطرها الفكرة اليتيمة المأخوذة دولياً عن البلاد والصعاب الناتجة عن القيود على الطيران الدولي. تفترض استراتيجية التنمية المتفق عليها إزالة هذه القيود في المستقبل القريب. ومع ذلك، لا بد من وجود فترة تخلّف قبل استكمال التحسينات الضرورية التي تحتاج إليها تسهيلات النقل الجوي وزيادة أعداد السياح زيادة كبيرة. بالإضافة إلى ذلك، تزداد هذه المشاكل حدة بسبب الضعف البنيوي الملازم لإطار المؤسسات التي تشكّل جزءاً أساسياً من قطاع السياحة وغياب التدريب عامة عن النشاطات المرتبطة بالسياحة.

ولذلك ترتكز استراتيجية التنمية المقترحة على مقاربة متكاملة هدفها الإجمالي التغلب على مسببات هذه المشاكل وتحقيق نمو بطيء نسبياً على المدى القريب إلى أن يتم:

- تطوير وتحسين المطارات الدولية القائمة.
- تعزيز الإطار التنظيمي لقطاع السياحة.
- اتخاذ إجراءات ايجابية لتحسين العوامل التي تحول حالياً دون تحقيق التنمية في القطاع السياحي.
- وينبغي أن يكون أحد الاهتمامات العاجلة هو اعتماد برنامج مكثف متكامل للعلاقات العامة وأنشطة التسويق السياحي في أسواق المصدر السياحية الرئيسية وتعزيز ذلك بتشجيع الاستثمار الفاعل والموجه في هذا السياق.

ورغم أن هناك حالياً اجتذاب للسياح الذين يرغبون في قضاء عطلاتهم وإجازاتهم في ليبيا فيعتبر عددهم محدود ولن يساند القطاع السياحي القابل للنمو والبقاء، ولتحقيق هذا الهدف سوف يقتضي الأمر تطوير المنتوج السياحي وبخاصة ما يلي:

- الاستثمار في السكن السياحي الجديد.
- إدخال التحسينات البارزة في تطوير وتقديم وسائل الجذب السياحي بما في ذلك ما هو مستهدف في السوق السياحي المحلي.
- توفير المرافق والخدمات السياحية المساندة.

وضع سياسة لهذا القطاع:

من الشروط الأساسية التي تقوم عليها تنمية السياحة بأسلوب صحيح نذكر نشر إعلان صريح بالسياحة الرسمية المعتمدة في هذا القطاع مع شرح الأهداف القصيرة والبعيدة الأمد والتشديد على الاتجاهات المطلوبة التي ينبغي لهذا القطاع أن يسلكها. ويمكن اختصار السياسة الإجمالية الموصى بها لهذا القطاع كما يلي:

الأهداف الرئيسية في المدى القصير:

- إعطاء صورة حسنة حقيقية في شكل بارز للجماهيرية على الصعيد الدولي.
- استخدام السياحة كحافز للتنمية المحلية في المناطق، وتشجيع تنمية الصناعات والخدمات المكملة، مثل: خطوط الطيران، المصارف، مكاتب تأجير السيارات... إلخ.

الأهداف الثانوية في المدى الطويل:

- تشجيع مساهمة القطاع السياحي بقدر أكبر في النمو الاقتصادي والتطوير الاجتماعي من خلال الآتي:
  - توفير فرص العمل والاستخدام.

- زيادة صافي الدخل من العملات الأجنبية.
- تحسين الروابط بين كافة القطاعات.
- تشجيع الاستثمار الدولي والمحلي في القطاع السياحي مع استهداف الاستثمار المحلي في المقام الأول لنمو المشاريع السياحية الصغيرة والمتوسطة الحجم.

ويمكن تحقيق هذه الأهداف السياحية العامة نسبياً من خلال اتباع والتقيد بمجموعة من الخطوط الإرشادية العامة المتكاملة للسياسة السياحية.

يتطلب النجاح في ترسيخ هذه السياسة الشاملة التزام الدولة الإيجابي لا سيما من خلال توفير توزيع مستمر أساسي للميزانية، بالإضافة إلى أعمال متناسقة ومكرّسة تنجزها اللجان الشعبية العامة وسلطات أخرى من القطاع الخاص مرتبطة مباشرة أو غير مباشرة في قطاع السياحة.

استراتيجية التنمية السياحية المقترحة:

توصي الاستراتيجية المقترحة لتشجيع نمو السياحة الدولية بتركيز التنمية والنشاطات التسويقية المرتبطة، أقله على المدى القصير، في الموارد السياحية التي تمتلك فيها الجماهيرية ميزة تنافسية نسبة للغايات البديلة. وقد تمّ التعريف بسوقين تمتلك البلاد فيهما منتجاً سياحياً بارزاً وفريداً، هما:

- الآثار القديمة التقليدية المتواجدة في مواقع قديمة، والفنون والمناظر الطبيعية.
- السياحة الصحراوية، وتقوم على استكشاف الصحراء الليبية، بمناظرها الطبيعية المتنوعة وفنون ما قبل التاريخ، والمدن في الواحات والمستوطنات.

ولكن هذا التشديد لا يقصي في الوقت نفسه إقصاء كلياً الفرص الأخرى المتوافرة داخل الحدود الليبية. فيما تتطلّب زيارة الآثار القديمة واستكشاف الصحراء التنقل في كل أرجاء البلاد وبالتالي تستلزم مراكز ارتحال مريحة تستحدث في مواقع استراتيجية، يمكن الاستفادة من فرص مهمة لتنمية

الشواطىء الفائقة الجودة الصغيرة المستوى الملبية للرغبات التي ينشدها السياح الذين يزورون الأماكن التقليدية في طول منطقة الساحل وتأمين أماكن استراحات عند الانتهاء من زيارة الصحراء القاحلة.

علاوة على ذلك، عوضاً عن تسهيل تنمية الحِرَف الاستجمامية البحرية، يمكن استخدام هذه النشاطات لتشكيل أساس لنشاط الغوص الشديد التخصص ـ وهو نشاط محبّب في أوروبا ويجذب سياحاً من الطبقة الغنية ـ ويشكل شريحة من السوق لا يرجح أن تسبب مشاكل اجتماعة تُذكر. وفي ظلّ مخطط التنمية هذا، يُفترض أن تخفف القيود المفروضة على تأشيرات الدخول (الفيزا) بحلول سنة 2003. ولكنّ لا بد أن تأخذ هذه التحسينات بعض الوقت قبل أن يزداد عدد السياح، ولا سيما في الجزء الشرقي من البلاد. ولذلك، ينبغي أن يتم التركيز على التنمية في المدى القصير، على الجزء الغربي من البلاد لسهولة بلوغه. تقوم التنمية الشاملة لإمكانات التنمية السياحية الجوهرية في المنطقة الشرقية إلى حد كبير على تأمين ربط الأجواء الدولية المباشرة بأسواق المصدر. وعلى الرغم من هذه المشكلة، قد تصبح المنطقة الشرقية منطقة جذب للسياح المتنقلين على متن السفن، وينبغي إيلاء الاهتمام لتسهيل هذا النوع من الزيارات عن طريق تحسين مواقع الجذب التاريخية التي تشكل أساساً لهذه الزيارة.

السياحة التقليدية:

لا تزال السياحة المرتبطة بمواقع الآثار القديمة حجراً من أحجار الزاوية الرئيسية للسياحة الدولية في كل أنحاء العالم. وتمتلك الجماهيرية ثروة من الأماكن التقليدية التي تعود إلى العصر الروماني ـ البوني (القرطاجي) في الجزء الغربي من البلاد وإلى العصر الإغريقي ـ الروماني في منطقة بنغازي.

تشمل المعالم البارزة ما يلي:

- **تريبوليتان**: الأماكن التراثية العالمية في صبراتة ولابتيس مانيا، فيلا سيلاني الرائعة (لم تفتح أمام الجمهور بعد ولكنها ستشكل مركزاً أثرياً مهماً)، وكذلك الآثار الموجودة في داخل البلاد في جيرزة ومزداح، ومجموعة

من المنتجات اليدوية الموجودة في متحف الجماهيرية والعديد من الأماكن السياحية الأخرى التي تم التنقيب عنها وعرضها بعناية لتشكل جميعها أساساً للجولات السياحية على الأماكن التراثية (مثل المدافن البونية وسرداب الموتى في غرغاريش).

- **سيرينايكا**: التي تغطي الأماكن السياحية الرومانية ـ الاغريقية في الشمال الشرقي من البلاد، وتتضمن مركز سيرين التراثي العالمي، والأماكن الأثرية الساحلية في توكراه وطلميثة، وأبولونيا والمركز الداخلي لقصر ليبيا القديم.

توفر كل هذه المناطق ثراءً سياحياً محتملاً بارزاً. ولكن ينبغي استثمار أموال كبيرة للحفاظ عليها وعرضها لتحقيق هذه الإمكانات. وتعرض النشاطات الحائزة على الأولوية والتي يمكن تلخيصها كالتالي:

- الحفاظ على مواقع الآثار القديمة وترميمها.
- وضع إشارات توجيهية وإعلامية داخل المواقع السياحية باللغات الأجنبية الرئيسية التي يتكلمها السياح.
- توزيع نشرات إعلامية وخرائط الأماكن باللغات الأجنبية الرئيسية لمساعدة السائح على فهم تاريخ هذه الأماكن والاطلاع عليه.
- تشييد مراكز للترجمة الفورية في الأماكن السياحية الرئيسية.
- تحسين التسهيلات للحصول على المرطبات وإنشاء محلات بيع التذكارات والحمامات.
- تحسين التسهيلات الخاصة بالقمامة في المراكز السياحية وتنظيم تجميعها.
- تحسين مناطق التنزّه وبخاصة للزوار المحليين.
- عرض مجموعة مبادىء سلوكية صارمة وفرضها على الزوار لحماية هذا التراث التاريخي الوطني.
- زيادة عدد الحراس والمراقبين لحماية الأماكن السياحية من الأضرار التي قد تلحق بها عن طريق الصدفة أو عن قصد وللحدّ من السرقة، وتحسين الإشراف على الزيارات التعليمية للطلاب.

- زيادة عدد الأدلاّء المتدربين الناطقين باللغات الأجنبية.

بما أن الاستثمارات الكبيرة ضرورية لتحسين الأماكن السياحية التقليدية وتوسيعها والحفاظ عليها، ينبغي اتخاذ إجراءً خاصاً للتأكد من أن الأموال المجباة من هذه الأماكن السياحية قد بلغت حدها الأقصى.

تشمل النشاطات المطلوب القيام بها في هذا الصدد:

- منح امتياز استخدام الصورة التقليدية ونسخ المصنوعات الأثرية في صناعة التذكارات السياحية والبطاقات البريدية والإرشادات المطبوعة.
- زيادة تعرفة الدخول بشكل مواز للمواقع السياحية المنافسة أو المشابهة في مواقع أخرى من منطقة البحر المتوسط للسياح الأجانب بحيث تكون أغلى من تعرفة الدخول المفروضة على الزوار المحليين.

من الضروري التشديد على ضرورة تحسين المواقع السياحية قبل رفع تعرفة الدخول. وعلاوة على ذلك، يُنصح بإقامة مركز دولي للآثار لدراسة الآثار البرية والبحرية المغمورة وحطام البواخر إما في سيرين أو سوسه. ويضع هذا المركز هدفاً له تأمين فرصة العمل في التنقيب المراقب وأعمال الترميم لعلماء الآثار المهنيين وغير المهنيين. ويُعتقد أنّ هذا المركز سيقيم علاقات أكاديمية بين الجامعات الأجنبية وقسم الآثار الوطني. من شأن هذا المركز أن يضع الجماهيرية في مقدمة الدول التي تحتوي على الآثار التقليدية ويعطي فكرة عالية المستوى. وتعدّ الحاجة إلى ربط وثيق بين العصور القديمة والسياحة أساسية لمستقبل التراث التاريخي كعنصر تكاملي لموارد البلاد السياحية.

السياحة الصحراوية:

على الرغم من أن السياح يزورون بعض المناطق السياحية في الصحراء، ولكن غالباً لا يهتم هذا النوع من السياحة بالبيئة الهشة أو بالفنون القديمة الغنية التي تعود إلى فترة ما قبل التاريخ. أما الاستراتيجية السياحية المقترحة فتدعو إلى تعزيز هذه المناطق من خلال المحافظة عليها والاهتمام بأهمها وإيجاد مناطق جديدة والترويج لها بقصد استكشافها.

وتنبغي حماية أهم المناطق التاريخية والمناظر الطبيعية وأبرزها من خلال تسميتها مناطق وطنية يشرف على مداخلها وحركة السياح فيها مرشدون محليون مجازون. وأقترح أيضاً المحافظة على، وترميم مبان أثرية وأنظمة زراعية في مدن الواحات مثل غات وهون وغدامس.

تشمل المناطق الأساسية للسياحة في الصحراء ما يلي:

- فنون ما قبل التاريخ والمناظر الطبيعية الصحراوية في أكاكوس وماسك ميليت وماسك ستافات ووادي مخنوصة ووادي برجوج.
- مستوطنات الواحات في غات والبركة.
- فنون ما قبل التاريخ ومدن الواحات والآثار الليبية القديمة وبحيرات الواحات في مناطق وادي الحياة ووادي الشاتي ورملة قواضة.
- مستوطنات الواحات التاريخية في مرزوق وتراغين زويلة.
- واحات غدامس وتونين والمنطقة الصحراوية التي تحيط بهما.

توافر مناطق أخرى أقل شهرة، مناطق سياحية إضافية أو بديلة تسهم في نشر فوائد السياحة بمزيد من المساواة في كل أنحاء البلاد. وتشمل هذه المناطق ما يلي:

- منطقة جبل بن غنيمة لفنون ما قبل التاريخ.
- الواحات والمناظر الطبيعية في بيزيما ورابيانة والكفرا.
- منطقة العوينات وجبل أركنو لفنون ما قبل التاريخ والمناظر الطبيعية الصحراوية.
- المناظر الطبيعية البركانية، قروات ثيليث.
- المنطقة البركانية في الهروج الأسود وقرى مدخل الواحة أي الفقها وزلّة.
- واحة الكفرا التي تشمل مدن هون وودان وسوكنه.
- واحة جالو ولا سيما قرية أوجيله.
- واحة جغبوب.

ينبغي تحديد معايير إنشاء المناطق الأثرية الوطنية وموقعها وحجمها وحدودها في خلال تحضير التطورات الإقليمية لمناطق التخطيط الأربع في ليبيا. ويجب الأخذ في الاعتبار المناظر الطبيعية والظروف البيئية الخاصة بكل منطقة وإدارة مفصّلة وخطة معيّنة للمحافظة عليها. وتأخذ آراء سكان المنطقة ودعمها أهمية حيوية لإنجاح أي مشروع عمل.

يجب إيلاء الأولوية لعملية إدراج جبال الأكاكوس وماسك صتافات وماسك ميليت في عداد المناطق الأثرية الوطنية، وربما بالتوافق مع الخطوط العريضة التي وضعها مؤتمر السياحة في صحراء غدامس (أيار/مايو 1997).

المنتجات السياحية الأخرى:

السياحة في المصائف الشاطئية:

يتوقع أن تكوّن السياحة على الشواطىء قطاع نمو رئيسياً من قطاعات الأسواق تستند أساساً إلى الطلب الداخلي. أما النوع الأساسي للتنمية الموصى به فهو: كثافة متدنية، مناطق استجمام مخصصة للعائلات تقع في مناطق الشواطىء الطبيعية الجيدة وقريبة من المدن الرئيسية في البلاد. تقع المناطق الرئيسية المقترحة لهذا النوع من التنمية بين منطقة زوارة وصبراتة في المنطقة الغربية، ومنطقة بنغازي ومناطق الحانية وحمامة شمال شرقي بنغازي. ينبغي إخضاع هذه التحسينات لمراقبة شديدة في مواقع الآثار والتصميم الدقيق والتأثيرات البصرية. وقد تكون مناطق الشواطىء البعيدة على المدى الطويل، مثل توارغا، قابلة لأن تكون شواطىء استجمام.

من المرجّح أن ينجذب السياح الاجانب نحو مناطق الشواطىء من خلال تطوير الفنادق بحيث تتكيّف مع حاجات الزوار الأجانب الذين يزورون المواقع السياحية التقليدية والصحراء الليبية. وقد تكون هذه الفنادق صغيرة نسبياً وتتناسب مع الرحلات السياحية الرئيسية للسياح الدوليين. وتشمل المواقع النموذجية المقترحة شواطىء تليلة وميليتا قرب صبراتة، وشاطئ بيسيس غربي ليبتيس مانيا، وشواطىء نيغايسا وسوسة وطلميثة في سيرينايكا.

كما تنبغي تنمية المنتجعات والمراكز الرياضية في مناطق الشواطىء من أجل خدمة القطاعات الشابة والناشطة في الأسواق الداخلية والدولية إما عن طريق عمليات فردية أو بالتعاون مع المنتجعات. فعلى سبيل المثال، يُقترح إنشاء مركز للرياضة المائية على جزيرة فروى ومركز للتخييم ونواد ومدارس لرياضة المراكب الشراعية في طرابلس وبنغازي وطلميثة من أجل أن يستفيد منها سكان المدن في المنطقتين الشرقية والغربية.

يُقترح تشييد مراكز استجمامية ملائمة للأطفال والعائلات والشباب على شكل مراكز استجمام مائية مشابهة للمراكز الجاري إنشاؤها في بنغازي. كما يُقترح تشييد مراكز مماثلة في طرابلس.

الغوص:

صحيح أننا لا نعرف الكثير عن إمكانات ممارسة رياضة الغوص في الجماهيرية ولكنّ المناقشات مع الغواصين المحليين تشير إلى أن البيئة البحرية الليبية تجذب سوق الغوص الأجنبي وإن لم تكن البلاد تتمتع بثروة مرجانية بحيث يمكنها أن تتنافس مع مواقع غوص أخرى (مثل البحر الأحمر). وتوفر هذه المنطقة:

- حياة سمكية مثيرة للاهتمام.
- بقايا قديمة مغمورة بالمياه.
- حطامات قديمة أو جديدة.

حُدّدت مناطق الغوص المحتملة في زوارة وتاجوراء وصبراتة وغارابولي وطلميثة وسوسة وطبرق والبردي. وبما أن الغواص سيضيف إلى مناطق غوصه، الجماهيرية التي يمكن أن تستكشفها مباشرة هذه السوق المتخصصة، تُنصح اللجان الشعبية العامة بدعوة مديري مؤسسات متخصصة برحلات الغوص من أوروبا من أجل:

- القيام بمسح للامكانات المائية بالتعاون مع مؤسسة ليبية متخصّصة برحلات الغوص.

- تحديد خصائص هذه المناطق التي قد تثير اهتمام الغواصين الأجانب.
- تشجيع تشكيل مؤسسات مشتركة للغوص في الجماهيرية.

وفي هذا الصدد، ينبغي للمسؤولين عن الترويج للسياحة وتنميتها أن يفكروا في مساعدة شركات السفر الليبية أو إنشاء مؤسساتها المشتركة الخاصة، والتأكد من عدم خضوع معدات الغوص إلى التعرفة الجمركية تشجيعاً لتنمية هذا النشاط الخاص. وفي حال عُرض الغوص كنشاط سياحي، فإن سلامة الغواصين تُعدّ موضوعاً في غاية الخطورة. وللتأكد من أن جميع الغواصين أشخاص مسؤولون يحترمون المعايير الدولية، يُنصح بأن يحصلوا على إجازات من اللجان الشعبية العامة وأن تشكل معايير السلامة المتعلقة بمقاييس الغوص واختبار المعدات وصيانتها جزءاً من الإجازة. ومن أجل هذا، يجب أن تسعى اللجان الشعبية العامة للحصول على مساعدة مؤسسة غوص أوروبية معترف بها لوضع قانون مزاولة هذا النشاط الخاص.

بالإضافة إلى سلامة وأمن الأماكن الأثرية المغمورة، فإن الحطام والموجودات كلها ذات أهمية وطنية. ومن الضروري أن تدرج المناطق التي تحتوي على أمثلة مهمة لم يتم استكشافها بالكامل في عداد المناطق الأثرية الوطنية، وينبغي السماح بمزاولة رياضة الغوص فيها مع احترام القوانين الصارمة التي تقوم على مبدأ «أنظر ولا تلمس».

السياحة إلى ينابيع المياه المعدنية:

يوجد في ليبيا تاريخياً ينابيع للمياه المعدنية مستخدمة محلياً مثل مراكز الأساه والعجيلات والتاجوراء ووادي زمزم وتراغين وبزليما. وقد تشتمل هذه المناطق على إمكانات للنمو ولكنها تتطلّب أعمال ترميم وتنمية تترافق مع استخدام الإدارة، والمعالجات المناسبة من أجل جذب أسواق ينابيع المياه المعدنية الدولية. وفي ظلّ الوضع الحالي لقطاع السياحة في الجماهيرية، يُنصح بتنمية هذا المرفق على المدى الطويل بعد أن تفرض الدولة نفسها كبلد سياحي مقصود. ولكن ينصح القيام بالخطوات التالية على المدى القصير:

- توظيف المتخصصين لإجراء تحاليل للمياه في كل مواقع الينابيع الحالية والمحتمل اكتشافها لتحديد محتواها الكيمياوي وخصائصها العلاجية.
- في حال أشارت التحاليل أن أحد الينابيع أو أكثر تمتلك مقومات التحسين، ينبغي على دائرة ترويج السياحة وتنميتها إعداد المواد الترويجية الضرورية التي يمكن عرضها على المستثمرين المحتملين.
- ينبغي على اللجان الشعبية العامة أن تسعى، من خلال دائرة ترويج السياحة وتنميتها، للحصول على مؤسسة مختصة بأمور الينابيع لمشاركتها من أجل تحفيز المزيد من الاستثمارات.

السياحة الدينية:

يضطلع الدين بدور مهم في الحياة اليومية في ليبيا. ويجدر بنا أن نذكّر بأن الأديان السماوية الثلاثة، أي: اليهودية والنصرانية والإسلام كلها واضحة في تصميم المباني وطابعها الديني والتراثي.

يدين معظم سكان البلاد بالديانة الإسلامية، وغالباً ما يحجّ السكان ويزورون مدافن صحابة الرسول في درنة وزويلوح وأوجيله ومدافن العلماء المشهورين والأولياء في مدن مثل زليطن وزوارة. تقتصر هذه الزيارات حالياً على السكان المحليين ولكن يُتوقع أن يزداد عدد زوار هذه المناطق مع توسع حركة السياحة الداخلية.

من المعروف أن القديس مارك هو من بشّر بالديانة النصرانية في ليبيا، ويُعتقد بأن بقايا كنيسته الأولى موجودة في الجبال خلف درنة. وقد ظلت الديانة النصرانية مسيطرة على ليبيا طوال مئات السنين خلال العهد البيزنطي وخلّفت وراءها كنائس تراوح حجمها بين الكاتدرائيات وكنائس أبولونيا وسيرين ولبتيس مانيا الضخمة والكنائس الصغيرة تحت الأرض والمخفية في جبل شربي. وسبق وأدرج الكثير من هذه الكنائس في الجولات السياحية الحالية، ولكن من المحتمل أن يصبح دير القديس مارك موقعاً سياحياً مهماً ما أن تكشف عمليات التنقيب كل المواقع أمام السياح.

اقتراحات للتنمية الإقليمية:

تضع الاستراتيجية الإقليمية المقترحة لتنمية السياحة هدفاً رئيسياً نصب عينيها، ألا وهو نشر السياحة على أوسع نطاق في كل أنحاء الجماهيرية. ولكن هذا الهدف قد يتعرض لمشاكل تتعلق بإذن الدخول إلى البلاد وتقييد حركة السياح الحرة إلى البلاد ومنها، وفي داخلها دون دفع نفقات ومصاريف كبيرة أو تشويه التوزيع الطبيعي للموارد.

لدعم هذه الاستراتيجية، نقترح ما يلي:

- تطوير الأماكن السياحية في المواقع التي يمكن إدراجها في جولات سياحية من أجل تعريف السياح على المناطق غير المعروفة في ليبيا.
- تشجيع توفير التسهيلات في المناطق البعيدة (مثل جبل شربي).
- الحفاظ على الموارد السياحية عن طريق تحديد برنامج صيانة الآثار القديمة وتحديد مناطق حماية المناظر الطبيعية والمواقع التاريخية البرية والبحرية.

عند وضع خطة تسويقية للسياحة في الجماهيرية، ينبغي أن نولي عنايتنا لعاملين رئيسيين هما:

- غياب الوعي العام والمعرفة بموارد البلاد السياحية المتواجدة في الأسواق الرئيسية المولّدة للسياحة.
- اقتناع مصادر الأسواق السياحية بأن الجماهيرية بلد لا يرحّب بالسياح وغير آمن، وهي آراء تحفل بها الصحف ووسائل الإعلام في تلك الأسواق.

يتضمّن هذان العنصران بالضرورة مقاربة يجب تبنّيها على المدى القصير في السياحة التسويقية في الجماهيرية:

المرحلة 1 ـ (التركيز على سنتي 1999 و2000):

تكوين وعي وفكرة واضحين، لكن إيجابيين، عن الجماهيرية كهدف سياحي وعن الشعب الليبي.

المرحلة 2 ـ (تبدأ سنة 2001):

الحث على إبداء اهتمام ورغبة في زيارة الجماهيرية سعياً وراء إجازة استثنائية.

وينبغي أن تعرّف الرسائل التسويقية على المدى القصير وما بعده بالأماكن السياحية المعروضة بكل وضوح كي تضمن بأن تتماشى «التوقعات» المقترحة و«الوعود» مع «التجربة» التي يعيشها السائح. ولا يكفي التأكد من رضى السياح خلال إجازاتهم إجمالاً، ولكن من الضروري، وفقاً لتوجيهات الاتحاد الأوروبي القريبة العهد نسبياً والخاصة بالسياحة، ألا تتعرض مؤسسات الرحلات السياحية لخطر الدعاوى القضائية التي يمكن أن يرفعها ضدها السياح المستاؤون.

أهداف السوق:

تشير أهداف السوق التي ينبغي أن تضعها الجماهيرية نصب عينيها (الجدول رقم (5 ـ 6)) إلى نسبة نمو بطيئة نسبياً في المستقبل القريب وتعكس ما يلي:

- المستويات الحالية لتنمية الإنتاج والبنية التحتية.
- موقع السوق المقارن للجماهيرية والنمو البطيء المرجّح لدخول السوق.
- الحاجة إلى تقوية المؤسسات قبل خوض النشاطات التسويقية والترويجية.

وبفضل التطوّر التدريجي للمنتج السياحي، يُتوقع أن تزداد معدلات نمو السياح الدوليين القادمين من أسواق المصدر الرئيسية والفرعية زيادة كبيرة. ولكن يتوقع أن يؤدي مستوى النشاط السياحي القائم على أساس الإجازات الذي يمكن أن يجذب السياح إلى الترويج للجماهيرية على أنها مقصد لهم. ومع تقدّم السياحة الدولية التي تتنبأ بها منظمة السياحة العالمية[3]، يُتوقع أن تجذب الجماهيرية عدداً كبيراً من الزوار يزداد ما مجموعه 11,500 زائر سنة

(3) **منظمة الصحة العالمية**، 1997: «رؤية لسنة 2020».

الجدول رقم (5 ـ 6)(*)
أهداف السوق

مصدر السوق	السنة الأساسية	1998 مباشرة	نهاية 1999	2000	مختصر 2001	نهاية 2002	2003
أوروبا							
فرنسا	3,3	3,6	4,0	5,0	6,0	8,0	11,4
ألمانيا	3,5	3,9	4,3	5,2	6,7	9,0	13,1
إيطاليا	6,0	6,8	7,5	9,0	11,5	15,3	20,7
المملكة المتحدة	5,0	5,4	6,0	6,8	8,5	10,9	14,5
دول أخرى	15,2	16,6	18,2	22,1	28,5	37,9	49,8
المجموع	33,0	36,3	40,0	48,1	61,2	81,1	109,5
الأميركتان							
الولايات المتحدة/ كندا	1,4	1,5	1,8	2,1	2,7	3,6	4,5
دول أخرى	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	1,3
المجموع	1,8	2,0	2,3	2,7	3,4	4,5	5,8
شمال أفريقيا/ الشرق الأوسط							
شمال أفريقيا	6,2	6,3	6,8	7,2	7,6	8,1	8,9
الشرق الأوسط	5,7	5,8	6,2	6,5	6,9	7,3	8,3
المجموع	11,9	12,1	12,9	13,6	14,5	15,3	17,2
دول أخرى	1,5	1,6	1,7	1,9	2,2	2,6	3,0
المجموع الكلي	48,2	52,0	56,9	66,3	81,3	103,5	135,5

(*) **المجلد (1)**: خطة تنمية السياحة الوطنية، أمانة السياحة في ليبيا.

1998 إلى حوالى 65,500 زائر في نهاية عام 2003. وتشير الأبحاث في أسواق السياحة الرئيسية إلى وجود إمكانات في أربع مناطق (جدول رقم (5 ـ 7)).

الجدول رقم (5 ـ 7)(*)

توقعات عدد الزوار للسياحة

سبب الزيارة	1998	2003
جولات على الآثار القديمة	3,860	17,300
جولات في الصحراء	3,860	17,300
جولات ذات اهتمام عام	3,980	19,300
سياحة على الشواطىء الاستجمامية	ـ	12,500
المجموع	11,700	66,400

(*) **المجلد** (1): خطة تنمية السياحة الوطنية: الملحق 2 ـ النص 7. أمانة السياحة في ليبيا.

ينبغي التأكيد على أنه على الرغم من أن هذه الأرقام تفترض رفع القيود فور منح السياح تأشيرات الدخول، فإن تأثير هذه التغييرات على المدى القصير يكون محدوداً.

على الرغم من أن الأرقام المعروضة تشكل هدفاً وليست تنبؤات، فقد وضعت على مستويات تُعتبر:

- **واقعية**: مرتبطة بالنزاعات الدولية والتأثيرات الخارجية المرجحة.
- **مرغوب فيها**: من حيث تأثيراتها الاقتصادية والاجتماعية المرجّحة.
- **قابلة للتحقق**: في حال تبنّي استراتيجية الترسيخ الموصى بها.
- إزالة القوانين المعوِّقة.
- الخصخصة.

هدف التسويق:

يقوم هدف التسويق الإجمالي في السنوات الخمس الأولى على بلوغ نوع ومستوى التنمية ونسبة تقدم الازدهار في قطاع السياحة المتناسب مع أهداف تنمية المنتج المحدّدة.

إن الأهداف الخاصة الأساسية التي ينبغي تحقيقها عن طريق استراتيجية التسويق وبرنامجه خلال هذه المرحلة الأولية التشكلية للخطة هي التالية:

- الحصول على نموذج متماسك للنمو يساعد الحكومة والقطاع العام على التخطيط المسبق وتنمية جوّ عمل ثابت ومزدهر يحافظ على الاستثمار المربح في قطاع السياحة.
- تكوين صورة عن الجماهيرية على أنها دولة سياحية مقصودة ذات مصداقية وجديرة بزيارتها، والحفاظ على هذه الصورة.
- تصميم وترسيخ النشاطات التسويقية التي تستند إلى خصائص الدولة البارزة.
- تمييز الجماهيرية في أسواق المصدَر على أنها مقصد يوفر مجموعة من الموارد الطبيعية، ومن صنع الإنسان، التي تفي باحتياجات إجازة عالية الجودة.
- إجراء نشاطات تسويقية وترويجية داعمة تستهدف شرائح السوق المعنية من خلال أبحاث مستديمة عن السوق التي تتمتع بخصائص عالية الجودة.

صورة السوق:

يشير برنامج أبحاث هذه الخطة إلى أن السوق الرئيسية المولّدة للسياحة تبحث جاهدة عن مقاصد توفر ما يلي:

- تجارب جديدة ومثيرة للاهتمام (ذات فائدة جديدة وخاصة).
- مجموعة من المساعي الناشطة وغير الفاعلة في آن واحد.
- فرصة الاستراحة في بيئة مريحة.

تتمتّع الجماهيرية بموقع جيّد لتنمية مرفقها السياحي لتلبية احتياجات السوق.

أما الخصائص الأبرز التي ينبغي التركيز عليها من أجل تحقيق هذه النزعات فهي:

- التراث المتنوع والثري للبلاد ـ سواء كان قديماً أو حديثاً.

- البيئة الصحراوية ـ الأراضي والسكان على حد سواء.
- البيئة البحرية وبخاصة الإمكانيات الطبيعية الهائلة كالشواطئ النظيفة وأماكن الغوص.
- خصائص البلاد الطبيعية.
- الشعب الليبي ـ تاريخه، تنوّع حياته الثقافية، عاداته وطبيعته الودّية الملازمة له.

ينبغي اللجوء إلى وكالة إعلانات لتقويم مجموعة كاملة من المفاهيم وتطويرها التي تستند إليها حملة التسويق والترويج. ومن الضروري أن تكون الشركة المتعاقد معها مسؤولة عن إنتاج نموذج (بالإضافة إلى إيجاد شعار مرافق مدعم بالصورة والصوت) يمكن استخدامه على أوسع مستوى ممكن. ويجب أن يقوم جزء من هذه الصياغة على اختبار مفاهيم بديلة ودلالات الأسماء والشعارات في الأسواق الأخرى.

أهداف السوق وقطاعاته:

يتمحور التسويق والترويج الموصى به للسنوات الخمس الأولى من الخطة حول سلسلة من الأولويات المُمَرحلة، أي قطاعات خاصة من السوق ضمن أسواق جغرافية محدّدة وهي التالية:

الأهداف المباشرة (1999 ـ 2000):

تطوير برنامج «الرحلات الإضافية» للسياح الذين يزورون تونس ولا سيما جربة، أي الذين يقضون إجازتهم الاستجمامية على الشاطىء:

الاهتمام	الأسواق
رحلات عامة	ألمانيا، إيطاليا
تشمل طرابلس ولبتيس	أسواق أوروبية أخرى
مغنة وصبراتة	(وفقاً لما هو مناسب)

تطوير قطاع «المغامرة الطليعية» للأسواق الأوروبية ذات الاهتمام الخاص:

الاهتمام	الأسواق
جولات لاستكشاف مواقع الآثار القديمة ودراستها والتنقيب عنها	ألمانيا، إيطاليا
جولات في الصحراء وفي مناطق أخرى داخل البلاد بما فيها رحلات منظمة (بوسائل نقل متنوعة)	

تطوير السوق لتنظيم رحلات على متن السفن من مرافىء ليبيا (لا سيما درنة وطرابلس):

الاهتمام	الأسواق
رحلات لزيارة مواقع الآثار التاريخية والأماكن المثيرة للاهتمام والنشاطات الثقافية	خطوط بحرية أوروبية

تطوير قطاع «الراحة والاسترخاء» في السوق الليبية الداخلية (بما فيها المجتمعات المغتربة):

الاهتمام	الأسواق
رحلات نهاية الأسبوع، إقامة قصيرة أو طويلة الأمد في أماكن الاستجمام الساحلية أو مواقع استجمامية أخرى وفي طرابلس أيضاً	الأسواق الليبية الداخلية والمجتمعات المغتربة

أهداف على المدى القصير (2001 ـ 2003):

تطوير أسواق الجولات ذات الاهتمام العام في أوروبا وشمال أميركا وآسيا وأفريقيا.

الاهتمام	الأسواق
رحلات ذات اهتمام عام تتضمن العديد من مواقع الآثار ومناظر الصحراء الطبيعية والمواقع التاريخية والأماكن المثيرة للاهتمام والنشاطات الثقافية	ألمانيا، إيطاليا، فرنسا، أسواق أوروبية أخرى، أميركا الشمالية، وشرق آسيا (لا سيما اليابان وكوريا)، والهند وجنوب أفريقيا

تطوير الأسواق السياحية الساحلية لمواقع «المحلات» والغوص، في أسواق أوروبا وأميركا الشمالية وآسيا:

الاهتمام	الأسواق
منتجعات «المحلات» الصغيرة ومناطق الغوص	ألمانيا، إيطاليا، فرنسا، أسواق أوروبية أخرى، أميركا الشمالية، شرق آسيا (لا سيما اليابان وكوريا)

توحيد وتوسيع نطاق فهم شريحة المستهلك في أسواق أوروبا وأميركا الشمالية وآسيا ذات الاهتمام الخاص وتطوير شريحة جديدة ذات اهتمام خاص:

الاهتمام	الأسواق
جولات لاستكشاف مواقع الآثار القديمة ودراستها والتنقيب عنها جولات في الصحراء وفي مناطق أخرى داخل البلاد السعي وراء المغامرة (رحلات منظمة بوسائل نقل متعددة) وكسب الثقافة نشاطات بحرية الأساس (ألعاب الصيد، والإبحار على متن الأسواق) جولات ثقافية عربية إسلامية جولات أساسها الإنجازات الليبية الحديثة	ألمانيا، إيطاليا، فرنسا، أسواق أوروبية أخرى، أميركا الشمالية، شرق آسيا (لا سيما اليابان وكوريا)

توحيد وتوسيع نطاق فهم قطاع المستهلك والتسهيلات في شريحة «استرخْ واسترخِ» في الأسواق الداخلية والإقليمية (بما فيها المجتمعات المغتربة):

الاهتمام	الأسواق
إقامة قصيرة وطويلة الأمد في أماكن الاستجمام الساحلية أو مواقع استجمامية أخرى وفي طرابلس أيضاً	الأسواق الليبية الداخلية والمغتربة والاقليمية (شمال أفريقيا والشرق الأوسط)

تحويل برامج «الرحلات الإضافية» للسياح الذين يزورون تونس إلى برنامج يتم من خلاله تأمين جولة مشتركة شاملة في البلاد (أي مع فترات إقامة متساوية):

الاهتمام	الأسواق
رحلات عامة تتضمن طرابلس ومواقع الآثار والصحراء بالإضافة إلى إقامة في منتجع boutique	ألمانيا، ايطاليا، فرنسا، الأسواق الأوروبية الأخرى.

تقوية السوق لتنظيم رحلات بحرية من مرافىء ليبيا من خلال دعم برامج الرحلات البحرية الرئيسية والصغيرة:

الاهتمام	الأسواق
رحلات لزيارة الأماكن والنشاطات والمواقع المثيرة للاهتمام	الخطوط البحرية الأوروبية الرئيسية، ومؤسسة الرحلات البحرية الصغيرة الحجم (ومقرها في مالطة)

أهداف التسويق والترويج:

ينبغي أن تواكب برامج التسويق والترويج الأهداف السياحية المذكورة آنفاً وتركز على الأسواق التالية، بدرجات متفاوتة، كما يشار إليها:

الرئيسية	أوروبا: ألمانيا، إيطاليا.
الثانوية	أوروبا: فرنسا، النمسا/ سويسرا، الدول الواطئة، المملكة المتحدة، الدول الاسكندينافية.
الإقليمية	مصر، المملكة العربية السعودية، المغرب، تونس.
الفرص	أوروبا: إسبانيا والبرتغال.
	أميركا الشمالية: الولايات المتحدة، كندا.
	آسيا: الهند، كوريا، اليابان، بقية الدول الآسيوية.
	أفريقيا: جنوب أفريقيا.

على الرغم من أن التشديد على كمية النشاط التسويقي يختلف باختلاف الأسواق، إلا أنها كلها تستلزم درجات مختلفة (وفقاً لدرجة إمكانات السوق المقدرة بالنسبة إلى الجماهيرية) من التشديد على النشاطات مثل تلك المرتبطة بالتجارة أو الموجهة نحو المستهلك، ولكنها تجتمع كلها تحت مظلة مهمة أولية مشتركة تقوم على اعتبار ليبيا المقصد لمجموعة كبيرة من الرحلات السياحية.

يقوم الهدف الأساسي للنشاطات التسويقية والترويجية الموصى بها لفترة خمس سنوات من الخطة على ما يلي:

- تقبّل الجماهيرية كدولة تتمتّع بموارد قوية وانفتاح على السياحة وملتزمة بتنمية هذا القطاع.
- إطلاع التجار والمستهلكين في الأسواق: الأولية والثانوية والفرص، على قدرات المقصَد السياحي مع إدراج موارده (الوطنية والثقافية وما صنعه الإنسان) وبنيته التحتية وتسهيلاته حيث تثبت رغبة الدولة واستعدادها لإرضاء مجموعة متنوعة من الأذواق.

تحدد هذه الأهداف الصلة الوثيقة والأهمية النسبية المرتبطة بأنواع مختلفة من النشاطات التسويقية والترويجية. وينبغي بشكل عام توزيع سلّم أولوياتها على الشكل التالي:

العلاقات العامة:

- بيانات صحافية.
- معلومات مختصرة.
- نشاطات أخرى لها صلة بالموضوع.

} الهدف منها هو تغطية أخبار ليبيا بمزيد من «التوازن» في وسائل الإعلام الغربية.

الأسواق الأولية:

تجارة السفر:

- توافر كتيّبات شاملة وموثوقة لدى وكلاء السفر.
- رحلات تدريب تعليمية للعاملين في مجال السفر بالتجزئة أو بالجملة.
- نشاطات داعمة لمنظّمي الرحلات مثل طباعة الكراسات وإقامة عروض وحلقات دراسية ومؤتمرات.
- مكتبة شاملة للصور والسلايد.
- أفلام فيديو للأغراض العامة

} (للكتيّبات وأدوات الترويج الخاصة بالمستهلك).

- أفلام فيديو عن الآثار القديمة والصحراء.
- فيلم فيديو عن رياضة الغوص[4].
- المشاركة في المعارض التجارية (السنة الثالثة فصاعداً).
- إعلانات تجارية (محدودة).

المستهلك:

- زيارات وسائل الإعلام (الصحافيون الذين يكتبون عن مواضيع السياحة والسفر، منتجو أفلام التلفزيون/ مصوّرو المعالم الجغرافية).

(4) في حال أثبت التقييم المقترح امكانية تبني رياضة الغوص.

- إنتاج مجموعة من المواد المكمّلة ذات الاهتمام العام والخاص ونشرها.
- توجيه الإعلانات والبريد المباشر للنوادي / المؤسسات المتخصصة والمجلات المرتبطة بموارد الدولة الرئيسية (مثل الآثار القديمة، الغوص، المغامرات).

الأسواق الثانوية/ الفرص:

تتشابه الخطوط العريضة في هذه الأسواق مع تلك المقترحة للأسواق الرئيسية من خلال نشاطات عالية الكلفة (المشاركة في المعارض التجارية) ولكن ينبغي فحصها بدقة للتأكد من فاعلية تقدير تكاليف التسويق.

لا يُقترح خلال السنوات الخمس الأولى من الخطة سوى مقدار أدنى من الإعلانات.

استراتيجية التسويق:

ينبغي أن تُعنى استراتيجية التسويق والنشاطات الترويجية الداعمة الواجب اعتمادها بين 1999 و2003 بالمواضيع الرئيسية المنبثقة من التأثيرات الخارجية والداخلية الأساسية التي تنعكس على مستويات السياحة الحالية والمستقبلية وتأخذ في الاعتبار ما يلي:

- نوع السياح المحتملين ومصدرهم وخصائصهم.
- الموقع الجغرافي.
- بنية شرائح السوق الفردية وقنوات التوزيع المناسبة.

يتّبع تحقيق الأهداف التسويقية الإجمالية المفصلة في المقطع السابق الاستراتيجيات التسويقية والترويجية التي تتألف من مجموعة كاملة من المبادىء التي يمكن تطبيقها على مدار فترة العشرين سنة التي وضعتها الخطة في ما تدوم الاستراتيجيات الخاصة المتعلقة بالخطة المباشرة وقصيرة الأمد على التوالد كامل الفترة بين 1999 ـ 2000 و2001 ـ 2008[5].

(5) تمتد الفترة التي يغطيها برنامج العمل هذا حتى سنة 2003 فقط.

المبادىء الاستراتيجية الشاملة:

اقتُرحت ثلاثة خطوط توجيهية أساسية تضع الإطار التسويقي الكلي:

- تقديم الجماهيرية في أسواق السياحة المحدّدة على أنها مقصد سياحي مختلف عن غيره لفرادته، وتعرض مجموعة متنوعة من الأماكن السياحية الطبيعية ومن صنع الإنسان.
- السكان وعادات وتقاليد وأزياء وموسيقى ورقص وحرف مختلفة. إغريقية ـ رومانية، فنون من فترة ما قبل التاريخ، مدن ومدافن تعود إلى فترة الحرب العالمية الثانية.
- المنتج التاريخي: آثار وقرى قديمة، ساحات حرب.

برنامج التطبيق

دور الدولـة

المقدمة:

يمكن تقسيم برنامج التطبيق المقترح للسنوات الخمس الأولى حول استراتيجيات التنمية التي وضعتها خطة تنمية السياحة الوطنية (المجلد 1) وتمّ تفصيلها في النصوص السابقة من هذا المجلد إلى مرحلتين متجاورتين هما:

المرحلة الأولى:
قضايا وأمور عاجلة (1999 و2000)

خلال المرحلة الأولى من عملية التنفيذ يقترح اتخاذ الإجراءات الثلاثة التالية:

1 ـ في سبيل تخطيط ومراقبة تنمية القطاع، ولضمان تحقيق الأولويات الوطنية طيلة مدة العشرين سنة المستهدفة بالمخطط وما بعدها، يتطلب الأمر إجراء إعادة بناء، بشكل رئيسي للهيكلية والإطار العام للمؤسسات

السياحية بالقطاع العام، ويشكّل هذا نقطة انطلاق أولية وجوهرية لا بد منها لضمان نمو منتظم ومنظم للقطاع في المستقبل.

وفي الوقت الذي سيطلب فيه من المؤسسات الجديدة أن تتولى مهاماً وأعمالاً متخصصة، ويتم فيه إعادة بناء المؤسسات وتقوية الموجود حالياً، فإن الإطار القانوني الذي ينظم هذه المؤسسات ويحدّد مهامها ومسؤولياتها يتطلّب استكماله واعتماده وإصداره، وفي الوقت الحالي هناك درجة من الازدواجية في المسؤوليات بين اللجنة الشعبية العامة للسياحة والهيئة العامة للسياحة بالذات، وهناك نشاطات جوهرية محددة إما غير مغطاة أو أنها غير فعالة بالشكل الكامل.

2 - لكي تتمكّن السياحة من النمو والتطور طبقاً لما هو مخطط لها فلا بد من اتخاذ الإجراءات اللازمة لإقناع الأسواق السياحية الرئيسية بأن ليبيا مقصد سياحي واقعي يعرض مدى واسعاً من مناظر ومناطق الجذب السياحي معروضة في جو ودي ومضياف، ويشكل هذا الإجراء أساس العمل لكي تواجه الصورة السلبية الموجودة عن البلاد حالياً في أسواق مصادر السياح الرئيسية، ولكي يتم أيضاً إعلام السياح المحتملين بالفرص التي يمكن استكشافها.

3 - وفي الوقت نفسه وفي سبيل تحقيق الإمكانات المتوافرة والمطلوبة لنمو السياحة، فإنه من الضروري استقطاب رأس مال استثماري هام إلى القطاع بخاصة في مواقع الإيواء السياحية الجديدة وتسهيلاتها وخدماتها الداعمة لها.

وبالرغم من أن هذه الخطوة هي هدف مستمر فلا بد من اتخاذ الخطوات الجادة لإيجاد وتوفير البيئة التي من شأنها أن تقدم الفرص لاستثمار يعود بالفائدة والربح على المديين البعيد والثابت، وترويجه بين المستثمرين المحتملين في ليبيا والخارج.

وفي خلال السنتين الأولى والثانية من تنفيذ الخطة يجب تركيز الجهود

على الأمور الهامة التالية:

- صياغة واعتماد التشريعات المقترحة وإصدارها.
- إعادة تنظيم وتقوية اللجنة الشعبية العامة للسياحة وهياكلها.
- بناء هيكلية جهاز الترويج والاستثمار السياحي ودعمها لتحل محل الهيئة العامة للسياحة.
- تشكيل اللجان الاستشارية.
- تأسيس الروابط المهنية (السياحية).
- تحديد وتصميم مواقع ومناطق للتنمية السياحية المستقبلية.
- القيام بحملات مكثفة للعلاقات العامة في كل من إيطاليا وألمانيا.
- تحسين مرافق الزوار ووسائل الشرح والتفسير في صبراته ولبده وفيلا سيلين وشحات.
- إعداد مواد ومستلزمات ترويج الاستثمار السياحي في كل من إيطاليا وألمانيا.
- تشجيع تخطيط وإنشاء مرافق الإيواء السياحية حسب البرنامج المستهدف.
- البدء في تقييم إمكانات نشاط الغوص تحت الماء في ليبيا.
- اتخاذ إجراءات ووسائل الحماية والمحافظة على مناطق حضارات ما قبل التاريخ، ومناطق الآثار والمباني التاريخية أو الأماكن ذات الأهمية، والآثار المغمورة والقطع التاريخية الأثرية، والمواقع المائية ذات الأهمية الطبيعية الخاصة (مثل تشكيلات الأحجار والحياة المائية).
- القيام بنشاط محدود في مجال التسويق.
- البدء في مبادرات مكثفة واسعة لتدريب القوى البشرية بالقطاع العام.
- تنظيم دورات واسعة مكثفة لتدريب القطاع الخاص، بما في ذلك التخطيط لإنشاء معهدين للدراسات الفندقية والسياحية، أحدهما في جادو أو في لبدة، والآخر متخصص في السياحة الصحراوية في غدامس أو سبها، وإن اقتراح إنشاء مدرسة في جادو يستند إلى إمكانية الاستعمال

الجزئي لقسم من المدينة الجديدة غير المستعمل حالياً، وهذا الجزء يحتاج إلى تنفيذ البنى التحتية من المياه والصرف الصحي لكي يكون جاهزاً للاستعمال.

الخاتمة:

يرتبط نجاح هذا القطاع بالإجابة عن هذا السؤال: ماذا علينا أن نفعل وماذا يجب أن نعمل كي نجذب الرساميل إلى هذا القطاع، وبماذا نجيب عندما يسألنا المستثمر: ما الذي يدفعني إلى الاستثمار في ليبيا في هذا القطاع مع وجود دول منافسة لها في المنطقة؟

عندها علينا أن نجيبه بأن ليبيا تتمتع بخصائص تفتقر إليها الدول الأخرى مثل: الأمن، والبنى التحتية المتقدمة، والموارد الطبيعية، والموقع الجغرافي، إلخ.

إننا نتمتّع بكل هذه الخصائص، أما ما نفتقر إليه فهو تكوين البيئة التنافسية الضرورية المذكورة في الاستراتيجية المقترحة. ويُعتبر دور الحكومة حيوياً في ما يتعلق بالمواضيع المالية والإدارية والقانونية وبتجميع الموارد الطبيعية والمزايا الأخرى الكفيلة بإنشاء بيئة مناسبة. ومن شأن هذه البيئة أن تجذب الرساميل الضرورية لتنمية هذا القطاع في ليبيا وتحويله إلى مصدر من مصادر الدخل المهمة في البلاد.

الصناعات البتروكيماوية

تشغل ليبيا المرتبة الثامنة بين البلدان المنتجة للنفط إذ يبلغ إنتاجها 1,400,000 مليون برميل و1,315,000 مليون متر مكعب من الغاز بالإضافة إلى موقع تسويقي استراتيجي. وتمنح هذه العناصر ليبيا ميزة عظيمة.

النفط الخام والمنتوجات النفطية:

الجدول رقم (5 ـ 8)

ليبيا ـ ميزان النفط الخام/ المنتوجات (1997)

	ألف برميل/ اليوم
إنتاج النفط الخام	1,396
صادرات النفط الخام	1,103
صادرات المنتجات	122
استهلاك المنتجات	173
قدرة التصفية الداخلية	342

البتروكيماويات:

شروط العوامل:

وفرة الموارد الطبيعية، حيث «النفط الخام» من أجود الأصناف، سهولة الوصول إلى الآبار، إذ تبلغ كلفة البرميل الواحد 19 دولاراً، ورخص سعر الطاقة التي تنتج هذه المنتوجات، «الغاز المسيّل».

- وتتميّز ليبيا بمصاف شديدة الفاعلية ذات بنى تحتية هائلة مثل «راس لانوف» و«مرسي البريقة» و«أبو كماش». تتصل هذه المصافي بسلسلة جيدة من المؤسسات الخدماتية ومؤسسات الأبحاث والتنمية، وكلها تسهم في توسع هذه المصافي توسعاً أفقياً.
- **وفرة الطاقة الرخيصة**: شُيّدت المصانع البتروكيماوية الكبيرة الحجم في المناطق التي تتواجد فيها مصادر كبيرة من الغاز الطبيعي والغاز المرتبط بحقول النفط الخام (الشرق الأوسط، أميركا الجنوبية، آسيا).

بهذه الطريقة، يتم تسييل الغاز ويُستخدم محلياً لإنتاج البروكيمياويات، ونذكر مثالاً نموذجياً عن مصانع الميثانول الكبيرة الحجم التي شيّدتها خلال السنوات الخمس الأخيرة كل من العربية السعودية وإيران وقطر وفنزويلا وتشيلي وترينيداد والنروج.

يُعتبر الإيثان[1] المادة الخام المستخدمة لإنتاج الإيثيلين. وتقلّ منتوجاتها المشتركة[2] عن تلك التي تنتج من النفتا وتتطلب مصانعها استثماراً أقل.

تلك الدول التي تدير (تشغل) بطريقة مربحة الغاز المعتمد على البيتروكيماويات تتصف بتكلفة غاز مميزة.

يضطلع الموقع الجغرافي بدور حيوي في الصناعة إذ إن ليبيا تقع على مقربة من أكبر الأسواق في العالم، أي «أوروبا».

الصناعات المرتبطة:

ترتبط هذه الصناعات ارتباطاً وثيقاً بأنواع أخرى من الصناعات مثل صناعة البلاستيك والمخصّبات، إلخ. وهكذا يمكننا أن نحصل على صناعات متكاملة أفقياً على وجه الخصوص.

شروط الطلب:

يعدّ الطلب على هذه المنتجات كبيراً جداً ومتزايداً ويعِد بإمكانات نمو هائلة. (راجع البرنامج).

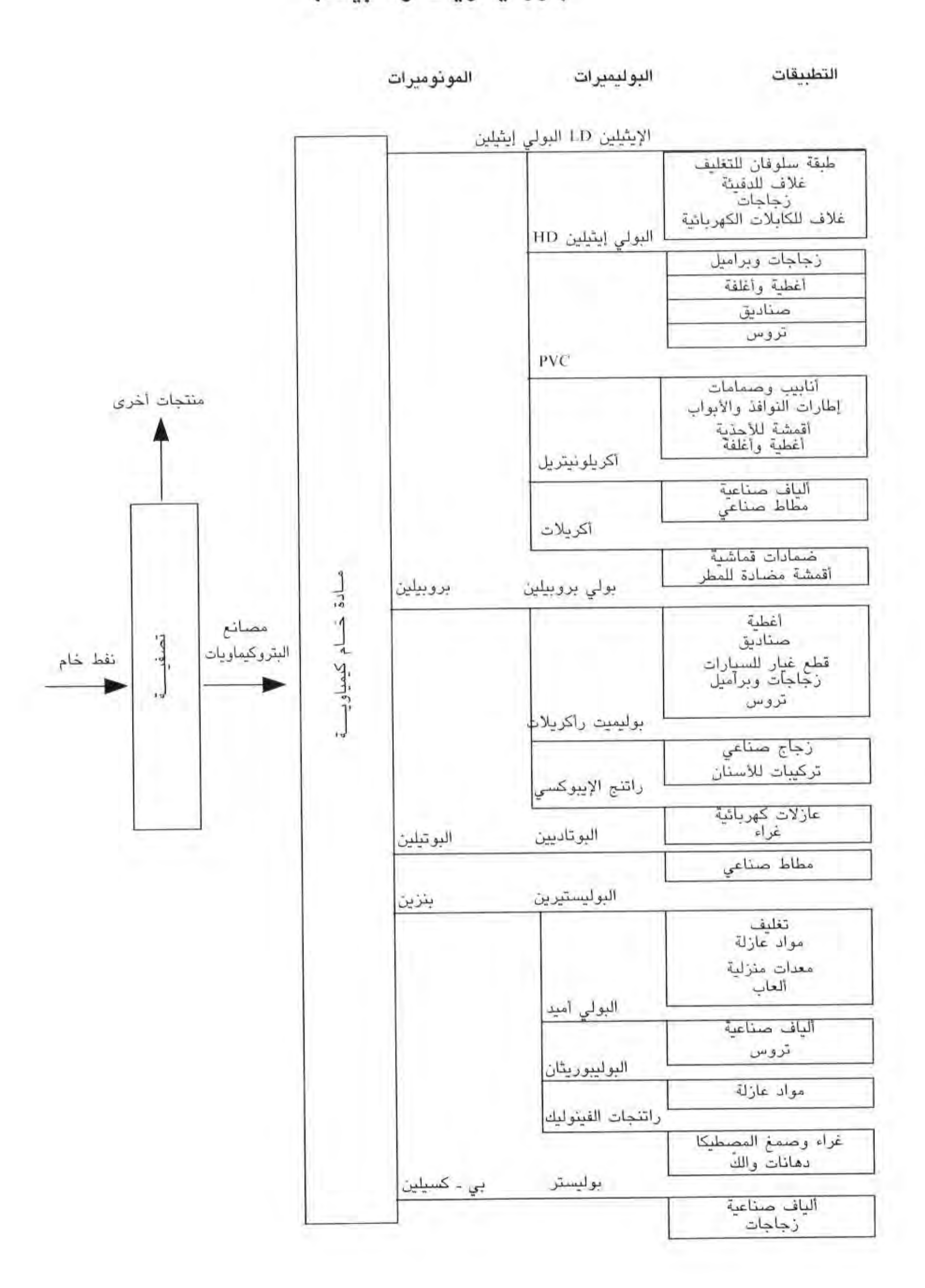
يمكننا أن نلاحظ بمجرد النظر إلى شروط العرض والطلب الخاصة بالمنتجات الكيماوية في أوروبا الغربية أن هذه البلاد لم تستثمر منذ بعض الوقت من حيث القدرات الإنتاجية الجديدة للميثانول ولا أجهزة التكسير البخارية ومشتقاتها. ويعود السبب في ذلك إلى عملية عقلنة الصناعة البتروكيماوية الأوروبية التي حصلت في خلال السنتين أو السنوات الثلاث الأخيرة بعد أن تقلصت قدراتها نتيجة لعمليات الدمج.

وفي محاولة لخفض كلفة الإنتاج، تحوّل الاستثمار من الصناعات البتروكيمياوية إلى المناطق التي تزخر بالغاز (المادة الخام) الرخيص الثمن، أي

(1) الإيثان عنصر يتواجد في بعض الغازات الطبيعية.

(2) ينتج جهاز التكسير البخاري الذي يستخدم النفتا كمادة خام منتجات أخرى بالإضافة إلى الايثيلين: البروبيلين، C4 الخام، والبايغاز. أما جهاز التكسير الذي يستخدم الإيثان كمادة خام فلا ينتج أي منتوجات مشتركة.

البتروكيماويات وتطبيقاتها



إلى آسيا والشرق الأوسط وأميركا الشمالية والجنوبية. وعند النظر إلى ميزان العرض والطلب للمنتجات الكيمياوية الرئيسية ـ الميثانول، البولي إيثيلين، الإيثيلين، البروبيلين، البولي بروبيلين، ـ يُلاحظ أن أوروبا الغربية ستصبح خلال سنة 2003 مستورداً للمنتجات البتروكيماوية الأساسية المذكورة أعلاه.

تقدّر نسبة النمو لاستيراد هذه المنتجات الكيمياوية الرئيسية بحوالى 6 في المئة في السنة.

ويُفترض أن تصبح أوروبا الغربية خلال السنوات القليلة المقبلة مستورداً أساسياً للبولي إيثيلين وأن تبلغ الواردات الصافية بحلول سنة 2002 حوالى 500,000 طن، وأن تبلغ الواردات الإجمالية 1,4 مليون طن تتضمن 600,000 طن من البولي إيثيلين عالي الكثافة و550,000 طن من البولي إيثيلين الخطي الضعيف الكثافة. تصدِّر غالبية هذه المواد من مصانع الشرق الأوسط والخليج العربي.

تستورد أوروبا الغربية حالياً حوالى 3 ملايين طن من الميثانول المصدرة أساساً من أميركا الجنوبية والخليج العربي. ومع تزايد الطلب على الميثانول في أوروبا الغربية، من الممكن أن تجد ليبيا إمكان إضافة قيمة غازها عن طريق زيادة القدرة الفعلية لمصانع الميثانول والأمونيا.

المكاسب المحتملة:

1 ـ القيمة المضافة:

يُمكّن إنتاج البتروكيماويات العالية الجودة، شركات النفط من التوسّع داخل مناطق الإنتاج الجديدة. وتساعد الحركة نحو هذه الأسواق في تمكين شركات النفط من الاستفادة من مكاسب التكامل الأفقي وزيادة قيمة المادة الخام إلى أقصى حد. وتشير الدراسات المتعددة إلى أن عملية تصفية النفط ستساعد في المستقبل على توفير العائدات المناسبة نتيجة لخفض الهوامش التي تجذب منتوجاتها. وهكذا، عند وصل المصافي بالإنتاج البتروكيمياوي وإضافة قيمة زائدة إلى هذه المنتجات من طريق تحديد التبادلات الصحيحة بين قسمي الصناعة، تتولّد هوامش مرتفعة للقطاعين وتتحسّن التوقعات بشكل إجمالي.

الجدول رقم (5 ـ 9)

أهمية الصناعة البتروكيماوية الليبية بالنسبة إلى أوروبا الغربية(*)

ميزان العرض والطلب (بالألف طن متري)

	الفعلي					المتوقع						متوسط معدل النمو السنوي ٪	
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1993 ـ 1997	1997 ـ 2003
الميثانول	2,400	2,620	2,600	2,600	2,887	2,850	2,840	2,354	2,200	2,350	2,450	4,7	7,2-
الواردات الصافية (الصادرات)	2,777	2,858	2,646	2,950	2,910	2,988	3,121	3,773	4,046	4,068	4,153	1,2	6,1
الطلب	5,371	5,357	5,422	5,528	5,702	5,838	5,961	6,127	6,246	6,418	6,603	1,5	2,5
الميزان	194-	121	176-	22	95	0	0	0	0	0	0		
الإيثيلين													
الإنتاج	15,678	17,533	17,522	17,802	18,537	18,799	19,073	19,580	20,045	20,634	21,253	4,3	2,3
الواردات الصافية (الصادرات)	55	86-	120-	47-	160	150	120	200	320	300	250	30,1	7,7
الطلب	15,830	17,467	17,470	17,690	18,725	18,949	19,193	19,780	20,365	20,934	21,503	4,3	2,3
الميزان	97-	20-	158-	205-	28-	0	0	0	0	0	0		

تابع

	الفعلي					المتوقع						متوسط معدل النمو السنوي ٪	
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1993 ـ 1997	1997 ، 2003
البروبيلين													
الإنتاج	10,087	11,440	11,738	11,984	12,639	12,868	13,090	13,378	13,766	14,176	14,734	5,8	2,6
الواردات الصافية (الصادرات)	65	51–	195–	114–	265	145	350	330	345	365	360	42,0	5,2
الطلب	10,165	11,366	11,488	11,928	12,714	13,043	13,440	13,708	14,111	14,541	15,094	5,8	2,9
الميزان	13–	23	55	58–	190	0	0	0	0	0	0		
البولي بريبيلين													
الإنتاج	4,750	5,430	5,434	5,781	6,372	6,775	7,040	7,089	7,440	7,765	8,152	7,6	4,2
الواردات الصافية (الصادرات)	363–	330–	341–	290–	365–	320–	164–	120	110	100	60	—	—
الطلب	4,387	5,100	5,093	5,491	6,007	6,455	6,876	7,209	7,540	7,865	8,212	8,2	5,3
الميزان	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

تابع

	الفعلي					المتوقع						متوسط معدل النمو السنوي ٪	
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1993 ـ 1997	1997 . 2003
البولي إيثلين													
الإنتاج	8,782	9,737	9,706	10,136	10,558	10,786	10,871	11,253	11,715	12,127	12,533	4,7	2,0
الواردات الصافية (الصادرات)	72-	319-	146-	406-	224-	21-	233	310	375	420	465	32,8	-
الطلب	8,70	9,418	9,560	9,730	10,334	10,765	11,104	11,563	12,090	12,547	12,998	0,044	0,039
الميزان	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

(*) معدل النمو السنوي.

(**) **المصدر**: قسم الدراسات والأبحاث، يوليو 1999.

2 ـ تنويع القاعدة الاقتصادية:

يخفض خط إنتاج متزايد قابلية بلوغ الأطراف نتيجة لدورات الأسواق. تتبع أسعار البتروكيمياويات دوراتها الخاصة، ارتباطاً بالعرض والطلب وعوامل أخرى، ولكنّ الدورة تكون عامة متخلفة عن دورة منتجات النفط المصفّى وتجابه التغيرات في هوامش الإنتاج النفطي التقلبات التي تشهدها صناعة البتروكيمياويات.

3 ـ خلق وظائف محلية:

تحرر الزيادة في قيمة المادة الخام المزيد من الأموال لتوظيفها في الاستثمارات. إضافة إلى ذلك، تعزّز إمكان تنمية المزيد من الصناعات الرائجة فتولّد المزيد من الحاجة إلى اليد العاملة المحلية. وينتج جهاز تقطير بخاري نموذجي قدرته 600,000 طن من الإيثيلين، حوالى 1,200,000 طن من البلاستيك (البولي إيثيلين، البولي بروبيلين، البولي ستيرين). ويتطلّب مجمّع بتروكيمياوي حديث ـ جهاز تقطير بخاري، بولي إيثيلين، بولي بروبيلين، وبي في سي. P.V.C ـ يداً عاملة، يراوح عددها بين 300 و500 عاملٍ.

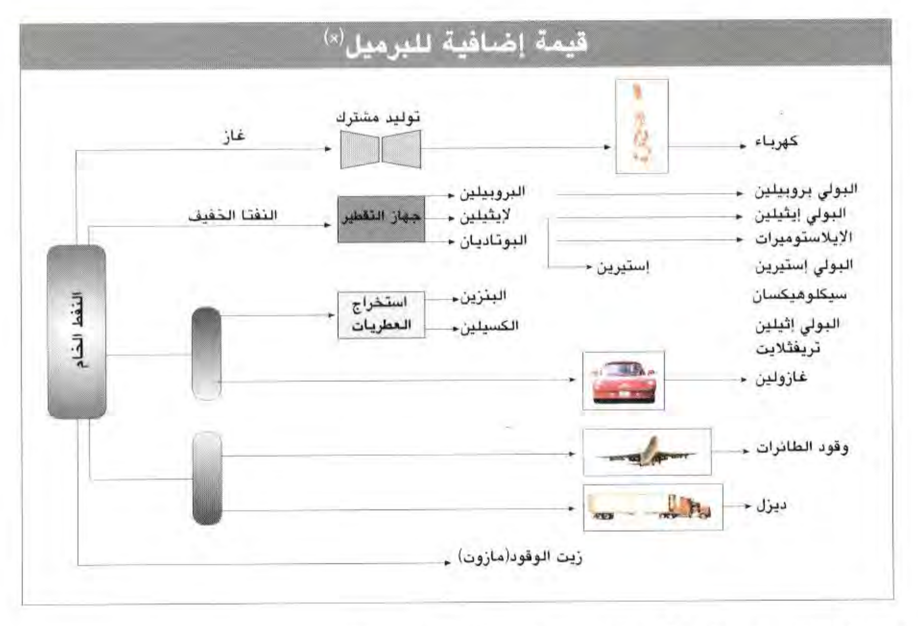
4 ـ عائدات التصدير:

يُتوقع أن يولّد تحويل الخام إلى منتجات بتروكيمياوية ثانوية، بقيمة مضافة عالية، المزيد من عائدات التصدير.

5 ـ النمو الاقتصادي المحلي:

يؤدي إدخال المصانع البتروكيمياوية المنتجة للبوليمير إلى حفز الطلب الداخلي واستخدام المنتجات في السوق المحلية. ويؤدي إنشاء قطاع العمل الثالث (الخدمات) إلى تحسين مستوى المعيشة وتولّد وظائف جديدة. وقد أدى إنشاء وحدات بتروكيمياوية في دول مثل ماليزيا وأندونيسيا وتايلاند إلى إيجاد آلاف الوظائف الجديدة وخصوصاً في صناعة تحويل البلاستيك. ونذكر مثالاً على ذلك عدد العائلات الصغيرة العاملة في إنتاج رقائق البولي إيثيلين وزبائنهم الذين استخدموا هذه الرقائق لأغراض التغليف.

1 - في ما يلي رسم مبسّط يصوّر هذا الشكل من التكامل ابتداءً من النفط الخام وحتى المنتجات النهائية:



(*) **تكامل المصافي والبتروكيمياويات**، رون و. هادوك، ص27.

2 - يبّين الرسم أعلاه إمكانات «إضافة القيمة» لمختلف المنتجات.

تبيّن المصطلحات إلى اليسار قيمة المنتج في حالته كمنتج نفطي نموذجي في مصفاة. أما المصطلحات إلى اليمين فتبين القيمة المضافة إلى سوق الكيمياويات.

دور الدولة:

تسيطر الدولة بشكل عام على قطاع النفط والغاز في ليبيا. ويعني هذا الوضع أنه يمكننا أن نلخّص التغييرات الهامة بالنقاط التالية:

1 - تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية في هذا القطاع وصناعاته المكمّلة لتحقيق التوسع الأفقي الخاضع للرقابة في هذا النوع من الصناعات، إذ إن القاعدة والبنية التحتية الهائلة تُدمج في ثلاثة مصانع متقدّمة. ويمكن

لتوافر المواد الخام والطاقة الغازية الرخيصة الثمن أن يسهما في مساعدة هذا القطاع.

2 ـ تحسين مستوى الأبحاث التطوير في هذا القطاع بزيادة الاستثمارات والتعاون بفاعلية مع مراكز أخرى للأبحاث والتنمية في العالم.

3 ـ يسهم الانضمام إلى اتفاقية «الغات» بزيادة تنافسية منتجاتنا بسبب خفض التعرفات.

4 ـ اكتشاف أسواق جديدة في آسيا وأفريقيا وأميركا الشمالية وتعزيز قنوات التسويق الحالية.

الخاتمة

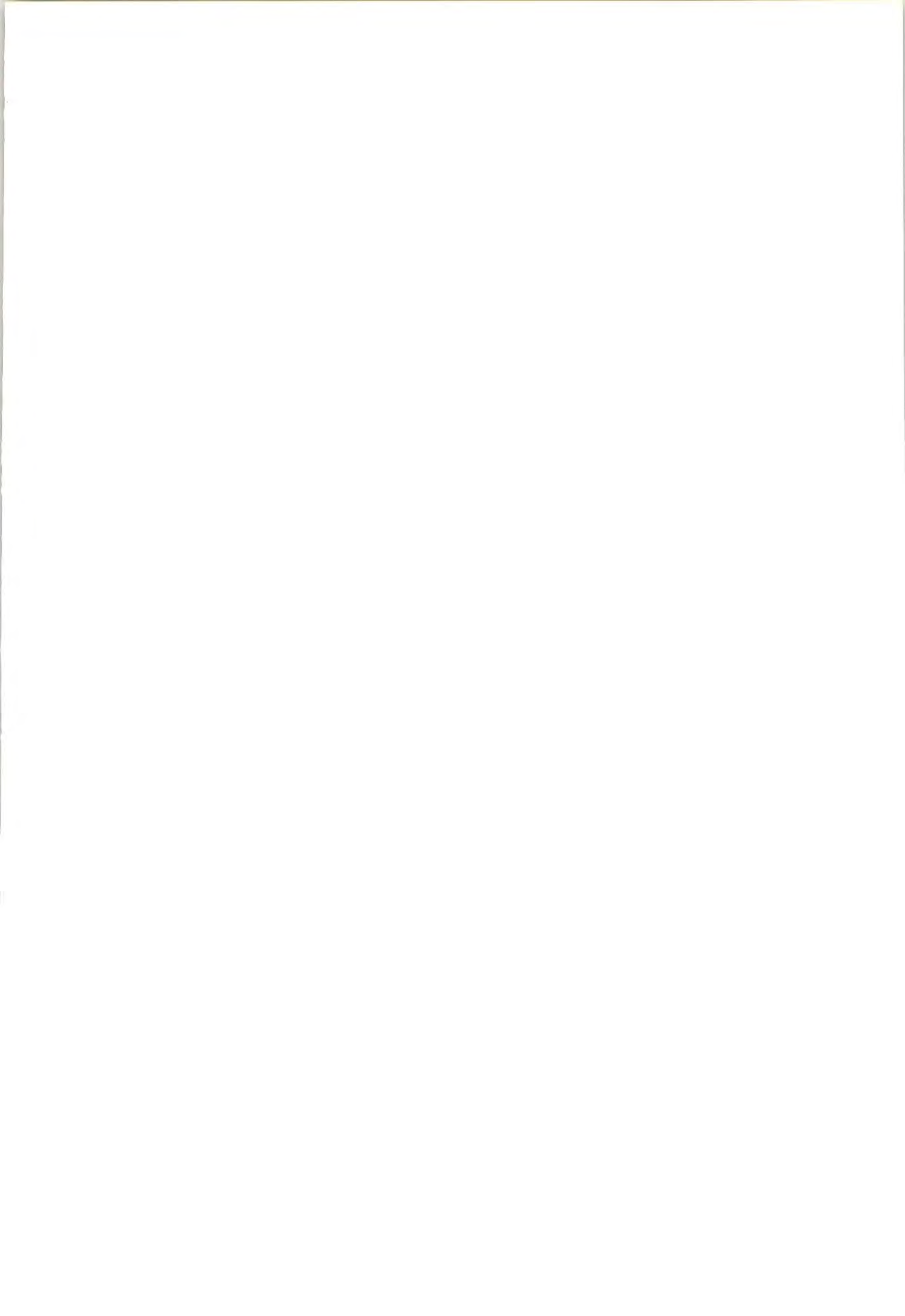
تملك ليبيا ميزة تنافسة واضحة في صناعة البتروكيمياويات نتيجة لوفرة النفط الخام ومشتقاته والطاقة الضرورية (الغاز) بالإضافة إلى قربها من الأسواق الاستهلاكية الكبيرة (أوروبا).

ولكن يمكننا أن نستغلّ ميزة هذه الصناعات بمزيد من الفاعلية عند اعتماد الاستراتيجية الصحيحة كما سبق وذكرنا.



VI

ليبيا والاتحاد الأوروبي



الفصل السادس: **ليبيا والاتحاد الأوروبي**

«لقد كان لمنطقة المتوسط في هذه الألفية دور حاسم سواء كمهد للحضارات أو كتقاطع للطرق التجارية. وعلى الرغم من الاختلافات الاقتصادية والسياسية والدينية، فلطالما كانت هذه المنطقة نقطة التقاء واتحاد منحها القدرة على تكوين نظام فريد من نوعه غير قابل للانقسام تلتقي فيه مختلف الثقافات والشعوب تتفاعل.

وتعد هذه الموهبة والقدرة على التحليل مورداً وفرصة لكل دول المنطقة في عصر تنمو فيه العولمة وتترسخ فيه ثقافة عبر الحدود.

... علينا أن نجدّ كي نضمن ترجمة هذه الأهمية الموضوعية في إطار بناء الاتحاد الأوروبي، إلى مشروع ملموس بإطراد، وجزءاً متمماً للوحدة الأوروبية على المستويات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

... لقد حان الوقت كي نركز على إقامة شراكات أوروبية ـ متوسطية. لقد كرّس الاتحاد الأوروبي نشاطاته في السنوات الأخيرة على هدفين اثنين أساسيين وشرعيين هما: الوحدة النقدية والاقتصادية والانفتاح على الشرق. وينبغي أن نولي حالياً عناية أكبر لهذه الآفاق الجديدة من التنمية والتعاون. وينطبق ذلك على الاتحاد الأوروبي ككل....

«رومانو برودي»

المقدمة:

يُعتبر الاتحاد الأوروبي بشكل عام الشريك الاقتصادي والتجاري الأهم لدول شمال أفريقيا التي تشكّل ليبيا جزءاً مهماً منها.

الجدول رقم (6 ـ 1)

قيمة الصادرات والواردات الليبية سنة 1997 (بالدينار الليبي)(*)

الدول	الواردات	الصادرات
الدول العربية	215,597,450	230,507,393
الدول الأفريقية	1,885,387	3,855,728
دول الاتحاد الأوروبي	1,124,739,695	2,500,362,794
الدول الأوروبية	196,479,115	447,826,590
أميركا الشمالية والجنوبية والوسطى	127,715,960	19,481,069
الدول الآسيوية	435,202,619	253,538,765
إستراليا	34,030,272	–
نيوزيلانده	2,983,359	–
المجموع	2,138,634,236	3,455,572,339

(*) الهيئة القومية للتوثيق والإعلام ـ **إحصاءات التجارة الخارجية**، 1997.

وتستند هذه الأهمية إلى أساس جغرافي وتاريخي، إذ تقع بعض دول الاتحاد الأوروبي على البحر المتوسط، وأقامت دول شمال أفريقيا مع هذه الدول علاقات متبادلة تركت بصماتها على هذه المجتمعات المتعددة العرقيات في المنطقتين. علاوة على ذلك، فقد كانت العلاقات التجارية قائمة بين هذه الدول منذ القدم، ولطالما انتقلت التأثيرات الثقافية بينها مع الرياح الدافئة المتصاعدة من الجنوب إلى الشمال صيفاً والرياح الباردة التي تهب من الشمال إلى الجنوب. وتشهد مواقع الآثار، المنتشرة في كل أنحاء دول شمال أفريقيا، على هذه التفاعلات بين المنطقتين حتى يومنا هذا.

الجدول رقم (6 ـ 2)

التوزع الجغرافي لصادرات النفط الخام سنة 1997(*)

الدولة	بآلاف البراميل	القيمة
إيطاليا	188,130	3,516,149,700
ألمانيا	87,826	1,641,467,940
إسبانيا	40,186	751,132,410
فرنسا	21,937	410,002,530
النمسا	12,009	224,448,210
اليونان	11,883	222,093,270
البرتغال	4,852	90,683,880
تركيا	25,338	473,567,220
كرواتيا	10,567	197,497,230
سويسرا	8,850	165,406,500
تونس	6,778	126,680,820
رومانيا	4,852	90,683,880
الصين	1,653	29,212,470
إندونيسيا	931	17,400,390
المجموع	425,705	7,956,466,450

على أساس 18,69 دولاراً أميركياً للبرميل الواحد.

(*) الهيئة القومية للتوثيق والإعلام ـ **إحصاءات التجارة الخارجية**، 1997.

أما بالنسبة إلى حالة ليبيا على سبيل المثال، فإن معظم صادراتها ولا سيما من النفط الخام والبتروكيمياوية تتّجه نحو دول الاتحاد الأوروبي. وفي المقابل، تستورد ليبيا من دول الاتحاد الأوروبي سلعاً استهلاكية تمثّل حصة الأسد من مجموع الواردات. (راجع الجدول رقم 6 ـ 1).

بالإضافة إلى ما سبق، فإن الاتحاد الأوروبي يُعدّ المستثمر الأكبر في دول شمال

أفريقيا، وفي المقابل، تتركّز معظم الاستثمارات الليبية في دول الاتحاد الأوروبي.

الجدول (6 ـ 3)

حصة دول الاتحاد الأوروبي

من منتجات النفط الخام الليبية سنة 1997(*)

كمية الإنتاج ألف طن مصدّر الاتحاد الأوروبي	النفط الثقيل 5,391,966 في المئة	الطاقة الشمسية 816,639 في المئة	النفتا 2,154,428 في المئة	وقود طائرات 1,150,707 في المئة	LPG 240,707 في المئة	الغاز النفطي المسيّل 40,374,608 في المئة
إيطاليا	61	6,5	21,8	ـ	24,48	ـ
إنكلترا	30	ـ	ـ	ـ	ـ	ـ
هولندا	3	5,8	3,6	6,7	ـ	ـ
بلجيكا	3	ـ	ـ	ـ	ـ	ـ
فرنسا	ـ	35,3	17,4	ـ	4,07	ـ
إسبانيا	ـ	ـ	43,3	15,2	ـ	100
البرتغال	ـ	ـ	11,4	ـ	ـ	ـ
اليونان	ـ	8,8	ـ	ـ	ـ	ـ
السعر الفعلي دولار / طن دولار	113,01	168,65	184,2	177,77	219,65	2,17
النسبة المئوية الإجمالي بالمئة إلى الاتحاد الأوروبي	97	47,6	97,6	21,9	28,55	ـ

(*) الهيئة القومية للتوثيق والإعلام ـ إحصاءات التجارة الخارجية، 1997.

ويُعزى سبب هذه العلاقة القوية أيضاً إلى الاستقرار السائد في دول شمال أفريقيا، فقد ساهم هذا الاستقرار في ازدهار العلاقات بين هذه الدول من جهة والاتحاد الأوروبي من جهة أخرى. ويمكننا أن نذكر مثالاً على ذلك المقاربة المشتركة للجانبين في معالجة مشاكل مثل مشكلة الهجرة والإرهاب.

ويبيّن ذلك الترابط الداخلي الوثيق بين المواضيع المشتركة بحيث لا يسع أي من الأطراف أن يتجاهلها. وبالتالي فإن تعزيز هذه العلاقة المشتركة يعود بالفائدة على الطرفين.

يبيّن الجدول (6 ـ 4) تطوّر التجارة الليبية مع دول الاتحاد الأوروبي من سنة 1995 إلى سنة 1997 مقارنة مع الدول الأخرى. إن أكثر من 73 في المئة من الصادرات الليبية سنة 1997 كانت إلى دول الاتحاد الأوروبي واستوردت أكثر من 53 في المئة من الواردات الليبية من هذه الدول نفسها.

تعدّ معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ليبيا أوروبية المصدر، فبين عامي 1991 و1996، فاق متوسط حجم الاستثمارات الأوروبية في ليبيا 1300 مليون دولار. وقد انصبّت معظم هذه الاستثمارات على القطاعات النفطية ومثّلت حوالى 0,03 في المئة من الناتج القومي الإجمالي الليبي سنة 1996[1].

من جهة أخرى، بلغ الاستثمار الليبي المباشر في الاتحاد الأوروبي حوالى 4,790,561 دولاراً أميركياً سنة 1996، ويمثّل هذا المبلغ نسبة 7,4 في المئة من الناتج القومي الإجمالي لتلك السنة.

عشية الركود الاقتصادي الذي عانت منه أوروبا والتصديق على القانون الليبي الجديد الخاص بالاستثمارات الأجنبية، يُتوقع أن يتدفق المزيد من الرساميل الأوروبية نحو ليبيا.

وتستطيع ليبيا أن تضطلع بدور حيوي أيضاً في إقامة روابط بين الاتحاد الأوروبي ودول أفريقية مهمة أخرى يمكنها أن تصدّر منتجاتها إلى أوروبا عبر الأراضي الليبية. ومن شأن عملية بناء خطة سكك حديد تربط هذه الدول الأفريقية بالمرافىء الواقعة شمالي ليبيا، بالإضافة إلى البنية التحتية المهمة الحالية في ليبيا، أن تساهم في تزويد هذه الدول الأفريقية بإمكان توسيع نطاق علاقاتها الاقتصادية مع الشمال بطريقة أسرع وأقل كلفة.

(1) شركة الاستثمارات الخارجية/ ليبيا.

الجدول (6 ـ 4)

التجارة الليبية (الصادرات والواردات) مع الاتحاد الأوروبي(*)

دول الاتحاد الأوروبي	الواردات (آلاف الدنانير الليبية)			الصادرات (آلاف الدنانير الليبية)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
بلجيكا ـ اللوكسمبورغ	48,2	55,8	38,7	–	–	–
الدانمارك	–	–	–	–	–	–
فرنسا	93,9	93,6	132,1	197,2	138,7	156,4
ألمانيا	216,5	252,5	274,5	435,0	583,2	517,9
اليونان	26,2	19,9	26,7	75,5	94,5	98,3
إيرلندا	15,8	20,4	28,9	–	–	–
إيطاليا	273,2	339,1	337,3	1354,2	1544,0	1250,6
هولندا	67,8	55,9	54,2	22,5	26,3	29,6
البرتغال	–	–	–	52,6	31,3	48,7
إسبانيا	42,8	47,0	56,8	422,4	329,6	316,0
المملكة المتحدة	133,1	147,9	166,9	52,7	91,1	77,3
النمسا	24,3	51,2	19,6	56,7	91,1	77,3
السويد	32,3	34,3	35,9	–	–	–
المجموع	**974,1**	**1117,6**	**1171,6**	**2668,8**	**2897,0**	**2674,2**
الدول الأخرى	954,4	797,2	967,0	533,3	681,8	781,4
المجموع الكلي	**1728,5**	**1914,8**	**2138,6**	**3222,1**	**3578,8**	**3455,6**

(*) إحصاءات التجارة الخارجية للجماهيرية، موضوعات مختلفة.

الجدول رقم (6 ـ 5)
المتوسط السنوي للاستثمارات الأوروبية في ليبيا

القيمة بالمليون دولار

1991	1992	1993	1994	1995	1996
180	165	120	110	105	110

وفقاً للخرائط التالية، يمكن أن تشكّل ليبيا بوابة مركزية للسلع والمسافرين والمنتقلين بين القارتين. وتسهل هذه العملية بفضل البنية التحتية المتواجدة حالياً في ليبيا (المرافىء، المطارات، الطرقات التي يفوق طولها 22 ألف كيلومتر، والاتصالات).

وبفضل موقع ليبيا الجغرافي الحيوي، يمكنها أن تسهم إسهاماً كبيراً في استقرار المنطقة ودعم عملية التعاون بين الاتحاد الأوروبي ودول المغرب العربي بشكل خاص ودول أفريقيا بشكل عام.

إنّ ليبيا عضو في اتحاد دول الساحل والصحراء، ويمكنها بذلك أن تتعامل مع الاتحاد الأوروبي ككتلة واحدة فتكوّن بالتالي هذه المجموعة من الدول الطرف الذي يمثّل الساحل الجنوبي من البحر المتوسط. ومع أن فنلندا لا تقع على البحر المتوسط، ومثلها في ذلك مثل التشاد، إلا أنها عضو في الاتحاد الأوروبي، كما أن التشاد عضو في كتلة اتحاد دول الساحل والصحراء.

الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية:

أسّس مؤتمر وزراء الخارجية الذي عُقد في برشلونة يومي 27 ـ 28 من تشرين الثاني/نوفمبر سنة 1995 هذه الشراكة التي تمثّل مبادرة مشتركة من الشركاء البالغ عددهم 27 على جانبي البحر المتوسط.

«تُعدّ الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية مبادرة طموحة سيتذكرها التاريخ على أنها المحاولة الأولى التي تهدف إلى إقامة علاقات مستديمة وقوية بين سواحل

البحر المتوسط. وقد تبدو هذه العملية مسعى صعباً في ظل الظروف السياسية الراهنة التي تشهدها، ولكنها تنمّ عن طموح ضروري. إن هذه العملية ضرورية على وجه الخصوص بالنسبة إلى الاتحاد الأوروبي الذي لا يستطيع الحفاظ على ازدهاره ولا تعميق تكامله دون وجود الاستقرار والازدهار في الدول المجاورة مباشرة له. أما بالنسبة إلى الشركاء المتوسطيين، فهذا المسعى ضروري أيضاً لأنهم لا يتوقعون من الاتحاد أن يقدم لهم أسواقاً جديدة واستثمارات، وينقل لهم المهارات والخبرات بل يتوقعون منه المزيد من التفهم لمسائل الثقافة والحضارات والبشر»(2).

شركاء الاتحاد الأوروبي الإثني عشر			
الجزائر	قبرص	مصر	الأردن
لبنان	مالطة	المغرب	سوريا
تونس	تركيا	اسرائيل	
السلطة الفلسطينية			

تتضمّن الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية ثلاثة فصول، هي:

1 ـ مفهوم منطقة مشتركة للسلام والاستقرار:

يعبّر المشاركون عن قناعتهم بأن السلام والاستقرار والأمن في منطقة المتوسط مصدر قوة مشتركة يتعهدون بتعزيزها وتقويتها بكل الوسائل المتوافرة لديهم. ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، وافقوا على إقامة حوار سياسي مدعوم على فترات منتظمة يستند إلى احترام المبادىء الأساسية للقانون الدولي وإعادة تأكيد عدد من الأهداف المشتركة الخاصة بالاستقرار الداخلي والخارجي. وفي هذا الصدد، اتفقوا على إعلان المبادىء الهادفة إلى:

- العمل بالتوافق مع ميثاق الأمم المتحدة والوثيقة العالمية لحقوق الإنسان

(2) م. مارين، نائب رئيس لجنة الاتحاد الأوروبي حتى سنة 1999.


التبادل التجاري
الجماهيرية العظمى



البحر الأبيض المتوسط
تونس
الجزائر
مصر
السودان
تشاد
النيجر
الجماهيرية العظمى
زوارة
طرابلس
مصراتة
سرت
السدادة
غدامس
ودان
هون
سوكنة
سبها
تاورت
غات
البيضاء
درنة
طبرق
بنغازي
اجدابيا
البريقة
جالو
زلة
السرير
تازربو
الكفرة
الطرق ذات مسلكين
الطرق المعبدة
الطرق الغيرمعبدة
الطرق الفرعية


البحر الأبيض المتوسط
تونس
الجزائر
مصر
السودان
تشاد
النيجر
الجماهيرية العظمى
زوارة
طرابلس
مصراتة
سرت
السدادة
غدامس
جبل الحساونة
هون
ودان
زلة
سوكنة
سبها
تاروت
غات
بنغازي
البيضاء
درنة
طبرق
اجدابيا
البريقة
جالو
السرير
تازربو
الكفرة
فايا
نحو انجامينا
سكك الحديد


البحر الأبيض المتوسط
تونس
الجزائر
مصر
السودان
تشاد
النيجر
الجماهيرية العظمى
زوارة
طرابلس
الزاوية
الخمس
مصراتة
سرت
بنغازي
البيضا
درنة
طبرق
اجدابيا
البريقة
رأس الأنوف
غدامس
جبل الحساونة
هون
زلة
جالو
السرير
سوكنة
براق
سبها
تاروت
غات
تازربو
الكفرة
المطارات
مرافىء تجارية
مرافىء نفطية

البحر الأبيض المتوسط

تونس

زوارة

طرابلس

مصراتة

البيضا

درنة

طبرق

بنغازي

سرت

اجدابيا

البريقة

السدادة

غدامس

الجزائر

جبل الحساونة

هون

ودان

زلة

جالو

السرير

سوكنة

سبها

تاروت

مصر

الجماهيرية العظمى

غات

تازربو

الكفرة

خطوط أنابيب الغاز

النيجر

تشاد

السودان

بالإضافة إلى هيئات أخرى تخضع للقانون الدولي ولا سيما تلك التي تنبثق من الهيئات الإقليمية والدولية التي تنتمي إليها.

- تطوير قواعد القانون والديموقراطية في أنظمتها السياسية والاعتراف في هذا الإطار بحق كل منهم في اختيار نظامه السياسي والاجتماعي ـ الثقافي والاقتصادي والقضائي الخاص به وتطويرها بحرية.

- احترام حقوق الإنسان وحرياته الأساسية وضمان ممارسته الفعلية والشرعية لهذه الحقوق والحريات التي تتضمن حرية التعبير وحرية التشارك لأغراض السلام وحرية التفكير والمعتقد والديانة، إما بمفردها أو بمشاركة أعضاء آخرين من المجموعة نفسها دون أي تمييز قائم على أساس العرق أو الجنسية أو اللغة أو الديانة أو الجنس.

- إيلاء عناية إيجابية، من خلال تحاور الأطراف، لتبادل المعلومات المتعلقة بحقوق الإنسان والحريات الأساسية والعنصرية ورُهاب الأجانب.

- احترام التنوّع وضمانة التعددية التي تتسم بها مجتمعاتهم، وتعزيز التسامح بين مختلف أعضاء المجتمع ومحاربة الآراء العدائية والعنصرية ورُهاب الأجانب. وشدّد المشاركون على أهمية التعليم الصحيح في موضوع حقوق الإنسان والحريات الأساسية.

- احترام المساواة وكل الحقوق الملازمة لسيادتهم، وتلبية كل الواجبات التي يمليها عليهم القانون الدولي بنية حسنة.

- احترام حق المساواة بين البشر وحقهم في تقرير المصير بالتوافق مع أهداف ميثاق الأمم المتحدة ومبادئه والقواعد المتعلقة بهذا الموضوع التي ينص عليها القانون الدولي، بما فيها تلك التي تتعلق بسيادة أراضي الدول بالشكل التي تنص عليه الاتفاقات الموقعة بين الأطراف المعنية.

- تفادي التدخل المباشر أو غير المباشر في الشؤون الداخلية للشركاء الآخرين بالتوافق مع قواعد القانون الدولي، واحترام سيادة أراضي الشركاء الآخرين ووحدتهم.

- حل النزاعات بالطرق السلمية والطلب من كل المشاركين عدم اللجوء إلى التهديد أو استخدام القوة ضد سيادة أراضي المشاركين الآخرين، بما فيها اغتصاب الأراضي بالقوة، وإعادة تأكيد حق ممارسة السيادة ممارسة تامة بالأساليب الشرعية وفقاً لميثاق الأمم المتحدة والقانون الدولي.

- تقوية تعاونهم في الحد من الإرهاب ومحاربته، ولا سيما عن طريق التصديق على الوسائل الدولية وتطبيقها والتوصل إلى هذه الوسائل أو اتخاذ أي إجراءات أخرى مناسبة.

- المشاركة في مقاومة انتشار الجرائم المنظمة وتنوّعها ومحاربة مشكلة المخدرات بكل أشكالها.

- تعزيز الأمن الإقليمي عن طريق مساندة، من بين المواضيع الأخرى التي تساندها، عدم الانتشار النووي والكيمياوي والبيولوجي من خلال الانضمام إلى، وبالتوافق مع مجموعة من الأنظمة الدولية والإقليمية الخاصة بعدم الانتشار مثل TNP، CWC، BWC، CTBT، وتشتمل الإجراءات الإقليمية، مثل المناطق المجردة من السلاح، على أنظمة التأكد من تطبيق هذه الأنظمة إضافة إلى الوفاء بالالتزامات بكل نية طيبة وفقاً لمعاهدات المراقبة المسلحة ونزع السلاح وعدم الانتشار.

- تسعى الأطراف لتحويل منطقة البحر المتوسط إلى منطقة خالية من أسلحة الدمار الشامل والأسلحة النووية والكيمياوية والبيولوجية ومنظوماتها.

- تنظر الأطراف في الخطوات العملية الهادفة إلى تفادي انتشار الأسلحة النووية والكيمياوية والبيولوجية بالإضافة إلى التراكم المفرط للأسلحة التقليدية.

- الإحجام عن تطوير القدرات العسكرية بما يتعدى احتياجات الدفاع الشرعي، وفي الوقت نفسه إعادة تأكيد إرادتهم في تحقيق المستوى نفسه من الأمن والثقة المتبادلة مع تخفيض أعداد العسكريين والأسلحة إلى أقل مستوى ممكن والانضمام إلى CWC.

- تعزيز الظروف الكفيلة بأن توطّد علاقات حسن الجوار بين الدول الأطراف ودعم العمليات التي تهدف إلى نشر الاستقرار والأمن والازدهار والتعاون الإقليمي وغير الإقليمي.
- النظر في إجراءات توطيد الثقة والأمن بين الدول الأطراف من أجل إقامة «منطقة سلام واستقرار في حوض المتوسط»، بما فيها إمكانية توقيع معاهدة أوروبية ـ متوسطية طويلة الأمد.

2 ـ إقامة منطقة ذات ازدهار مشترك:

شدّد المشاركون على الأهمية التي يولونها للتنمية الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة والمستديمة مع الرغبة في تحقيق هدف إقامة منطقة ذات ازدهار مشترك.

يعترف الشركاء بالصعاب التي قد تسبّبها مسألة الديون للتنمية الاقتصادية في دول منطقة المتوسط. واستناداً إلى أهمية علاقاتهم، أجمعوا على مواصلة الحوار من أجل تحقيق التقدم في المنتديات التنافسية.

وبملاحظة ضرورة اتفاق الشركاء على مواجهة تحديات مشتركة، وإن كانت بمستويات مختلفة، فقد وضع المشاركون لأنفسهم الأهداف الطويلة الأمد التالية:

- تسهم مشاركة الاتحاد الأوروبي في تعزيز الاستثمارات الصناعية والزراعية والخدماتية مساهمة كبيرة في توليد فرص عمل للعديد من العمال العاطلين عن العمل في الدول المجاورة.
- يؤدي ذلك إلى خفض أعداد العمال المهاجرين إلى الساحل الشمالي من البحر المتوسط وتسهم بالتالي في حل بعض المشاكل الاجتماعية والاقتصادية في أوروبا.
- تسريع عملية التنمية الاجتماعية ـ الاقتصادية المستديمة.
- تحسين شروط معيشة السكان، وزيادة معدل التوظيف، وخفض الفارق

في التنمية في المنطقة الأوروبية ـ المتوسطية.

- تشجيع التعاون والتكامل الإقليميين.

ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، وافق المشاركون على إقامة مشاركة اقتصادية ومالية تأخذ في الاعتبار درجات التنمية المختلفة وتستند إلى:

- إقامة منطقة تجارة حرة بشكل تدريجي.
- تحقيق تعاون اقتصادي مناسب والاتفاق على القيام بالنشاطات المناسبة في المناطق المعنية.
- زيادة كبيرة في تقديم الاتحاد الأوروبي لمساعداته المالية لشركائه.

3 ـ التقريب بين الشعوب:

يعلم المشاركون بأن تقاليد الثقافة والحضارات في كل منطقة المتوسط والحوار بين هذه الثقافات والتبادلات على المستوى الإنساني والعلمي والتكنولوجي، تشكّل عاملاً أساسياً للتقريب بين الشعوب وتعزيز التفاهم بينهم وتحسين إدراكهم للمسائل الاجتماعية والثقافية والإنسانية. ولهذه الغاية:

- أعادوا التأكيد بأن الحوار مع الثقافات والديانات الأخرى واحترامها تشكّل شرطاً أساسياً مسبقاً وضرورياً للتقريب بين الشعوب. وفي هذا الصدد، شدّدوا على أهمية الدور الذي تضطلع به وسائل الإعلام في الاعتراف والإدراك المتبادل للثقافات بوصفها مصدراً من مصادر الإثراء المتبادل.
- شدّدوا على الطبيعة الأساسية لتنمية الموارد البشرية سواء في ما يخص التعليم وتدريب الشباب، وعلى وجه الخصوص في مجالات الثقافة. وعبّروا عن رغبتهم في تعزيز التبادلات الثقافية ومعرفة لغات أخرى مع احترام الهوية الثقافية لكل شريك، وتطبيق سياسة طويلة الأمد من البرامج التعليمية والثقافية. وتعهّد الشركاء في هذا الصدد باتخاذ الإجراءات الكفيلة بتسهيل التبادلات البشرية ولا سيما عن طريق تحسين العمليات الإدارية.

- شدّدوا على أهمية تطوير القطاع الصحي تطويراً مستديماً وعبّروا عن نيتهم في تعزيز مشاركة المجتمع الفاعلة في عمليات الوقاية الصحية وتحسين مستوى المعيشة.

- اعترفوا بأهمية التنمية الاجتماعية التي يجب أن تواكب التنمية الاقتصادية. وقد أولوا عناية خاصة لاحترام الحقوق الاجتماعية الأساسية التي تضمن حق الشعب بالتنمية.

- اعترفوا بالمساهمة الأساسية التي يمكن أن يقدمها المجتمع المدني لعملية تنمية الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية والتي تشكّل عنصراً جوهرياً لتعزيز التفاهم والتقارب بين الشعوب.

- اتفقوا بالتالي على تقوية و/أو إدخال الأدوات اللازمة للتعاون غير المركزي من أجل تشجيع التبادلات بين المجتمعات النامية بشكل ناشط في إطار القوانين الوطنية، أي قادة المجتمع السياسي والمدني، العالم الثقافي والديني، الجامعات، مؤسسات الأبحاث، وسائل الإعلام، المنظمات، النقابات والمؤسسات العامة والخاصة.

- استناداً إلى ما سبق، اعترفوا بأهمية تشجيع الاتصالات والتبادلات بين الشباب في سياق برامج التعاون اللامركزي.

- سوف يشجعون عمليات دعم المؤسسات الديموقراطية وتقوية سيطرة القانون والمجتمع المدني.

- أقرّوا بأن ميول الشعوب الحالية تشكّل تحدياً أولوياً ينبغي موازنته بالسياسات المناسبة من أجل تسريع عملية النهوض الاقتصادي.

- اعترفوا بأهمية تأثير الهجرة على العلاقات بين الدول، واتفقوا على تقوية تعاونهم من أجل إضعاف ضغوطات الهجرة، بالإضافة إلى أمور أخرى، من خلال تطبيق برامج التدريب المهني وبرامج مساعدة توفير فرص العمل. كما تعهّدوا بضمان حماية كل الحقوق المعترف بها وفقاً للقوانين المرعية الخاصة بالمهاجرين المقيمين بصورة شرعية على أراضي كل دولة من الدول.

- أما في نطاق الهجرة الشرعية، فقد قرروا إقامة تعاون وثيق. وفي هذا السياق، اتفق الشركاء على تبني الاحتياطات والإجراءات المناسبة وعياً منهم بمسؤوليتهم في إعادة إدخال المواطنين من خلال الاتفاقات أو الترتيبات الثنائية الأطراف من أجل أن تعيد إدخال مواطنيها الذين يعانون من وضع غير شرعي. ولبلوغ هذا الهدف، تعتبر الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي أن المواطنين هم التابعون لدولة من الدول الأعضاء كما تمّ تعريفها، لمصلحة المجتمع الأوروبي.
- اتفقوا على تقوية التعاون باتخاذ إجراءات مختلفة لتفادي الإرهاب ومقاومته بمزيد من الفاعلية.
- اعتبروا من الضروري التكاتف لمحاربة تجارة المخدرات والجرائم الدولية والفساد.
- شدّدوا على أهمية شنّ حملة معيّنة ضد العنصرية ورُهاب الأجانب واللاتسامح واتفقوا على التعاون لهذا الغرض.

المؤتمر الأوروبي ـ المتوسطي الثالث لوزراء الخارجية
برشلونة 3
شتوتغارت ـ ألمانيا ـ 15/16 نيسان/أبريل 1999

بعد مرور ثلاث سنوات ونصف السنة على افتتاح المؤتمر الأوروبي ـ المتوسطي الثالث لوزراء الخارجية، أثبت المؤتمر الذي عُقد في شتوتغارت أن الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية قد تطوّرت وقويت إلى حد كبير ووفّرت دليلاً واضحاً عن قابليتها للنمو حتى في ظروف قد تكون أحياناً صعبة وحساسة.

واتفق الوزراء خلال المؤتمر على أن ليبيا التي شاركت كضيف رئيسي ستصبح عضواً كاملاً في مؤتمر برشلونة ما إن:

- **يرفع مجلس الأمن التابع للأمم المتحدة العقوبات المفروضة عليها.**
- **تقبل ليبيا قرارات برشلونة.**

اللجنة الأوروبية ـ المتوسطية لمؤتمر برشلونة:

بروكسيل ـ 30 أيلول/سبتمبر 1999:

خلال اجتماع اللجنة الأوروبية ـ المتوسطية، نُظر في شروط مشاركة ليبيا في اجتماع برشلونة بعد رفع العقوبات عنها.

ستُدرج ليبيا في مؤتمر برشلونة فور إرسالها **رسالة موافقة على قراراته**. ويمكنها، حتى ذلك التاريخ، المشاركة كمراقب في اللجنة الأوروبية ـ المتوسطية وكضيف خاص في اجتماعين وزاريين.

النتائج العملية الرئيسية للموافقة على «قرارات برشلونة»:

- بشكل عام، المشاركة الفاعلة في إطار متعدد الجوانب للعلاقات على أساس روح من الشراكة وإقامة حوار وتعاون مفتوح أمام الشركاء.
- **الشراكة السياسية والأمنية**: الموافقة على المبادىء الأساسية والتزامات بيان برشلونة، والمشاركة في العمل المستمر على الميثاق الأوروبي ـ المتوسطي للسلام والاستقرار، والمشاركة في إجراءات تأسيس الشراكة، المشاركة في الحوار السياسي.
- **الشراكة الاقتصادية والمالية**: المشاركة في إقامة منطقة أوروبية ـ متوسطية تجارية حرة بحلول سنة 2010 كحد أقصى من خلال معاهدات الاتحاد الأوروبي ـ المتوسطي المتميز ببعض الخصائص المشتركة والهادفة إلى المكاسب المشتركة على أساس التبادلية، وكذلك من خلال اتفاقات بين الشركاء أنفسهم وبالتوافق مع المبادىء التي وضعها البيان، تشجيع التعاون والتكامل الإقليمي، المشاركة في التعاون (أموال موازنة الاتحاد الأوروبي والمصرف الاستثماري الأوروبي).
- **الشراكة في المسائل الاجتماعية والثقافية والإنسانية**: المشاركة في الحوار والتعاون في كل المناطق بما فيها التعاون غير المركزي.
- المشاركة في اجتماعات وزراء الخارجية واجتماعات الوزراء، وكبار الموظفين والخبراء، بما فيها اللجنة الأوروبية ـ المتوسطية وطريقة عملها،

وتشجيع الاتصالات بين البرلمانات والسلطات الإقليمية والشركاء.

برنامج «ميدا»:

إن برنامج «ميدا» هو الأداة المالية الرئيسية التي يستخدمها الاتحاد الأوروبي لتطبيق الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية.

تم اعتماد هذا البرنامج سنة 1996. أما المستفيدون فهم:

الجزائر	**قبرص**	**مصر**	**الأردن**	
مالطة	**المغرب**	**لبنان**	**سوريا**	**تونس**
تركيا	**الضفة الغربية**	**قطاع غزة**		

يقدم هذا البرنامج 3,425,5 مليون يورو (وحدة النقد الأوروبية) من موارد الموازنة البالغة 4,685 مليون يورو والمخصصة للتعاون المالي بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين للفترة بين عامي 1995 ـ 1999.

تكون هذه المنح المقتطعة من موازنة المجتمع الأوروبي مرفقة بقرض كبير من «المصرف الاستثماري الأوروبي».

توجّه حوالى 90 في المئة من الموارد المخصصة لـ «ميدا» بشكل ثنائي إلى الشركاء (أي الجزائر ومصر والأردن ولبنان والمغرب وتونس وتركيا والسلطة الفلسطينية). أما نسبة 10 في المئة المتبقية فتخصّص للنشاطات الإقليمية ويكون كل الشركاء مؤهلين للاستفادة منها.

تخضع موارد «ميدا» للبرمجة وتشارك الدول المعنية في وضع برامج دلالية وطنية لفترة ثلاث سنوات للقنوات الثنائية الأطراف، كما وُضع برنامج دلالي إقليمي يغطي النشاطات المتعددة الأطراف.

أولويات موارد «ميدا» على المستوى الثنائي:

1 ـ **دعم الانتقال الاقتصادي**: هدفه التحضير لتطبيق التجارة الحرة من خلال زيادة التنافسية مع امكان تحقيق نمو اقتصادي مستديم ولا سيما في تنمية القطاع الخاص.

2 ـ **تقوية الميزان الاجتماعي ـ الاقتصادي**: هدفه تخفيف تكاليف الانتقال الاقتصادي القصير الأمد من خلال تبني إجراءات مناسبة في مجال السياسة الاجتماعية.

أمثلة عن المشاريع التي يموّلها برنامج «ميدا»:

- برامج التنظيم البنيوي في المغرب وتونس والأردن.
- الصندوق المالي لتوفير فرص العمل في مصر.
- إعادة إصلاح الإدارة العامة في لبنان.
- التنمية الريفية في المغرب.

أمثلة عن القروض التي وافق عليها المصرف الاستثماري الأوروبي:

- مشاريع لتحسين معالجة مياه الصرف وإدارة الموارد المائية في مصر ولبنان والأردن والسلطة الفلسطينية والمغرب.
- إجراءات لخفض نسبة التلوث وتحديث أنظمة تنظيم المرور في مطارات الجزائر.

يتمّم البرنامج الدلالي الإقليمي البرامج الدلالية الثنائية الأطراف ويقويها، كما أنه يتنبأ بتطبيق النشاطات في المجالات الثلاثة التي يشتمل عليها بيان برشلونه، وهي:

- البعد السياسي والأمني.
- البعد الاقتصادي والمالي.
- البعد الاجتماعي والثقافي والإنساني.

1 ـ **البعد السياسي والأمني**: النشاطات التي تسهم في تكوين منطقة سلام واستقرار. ويشمل على سبيل المثال شبكة من مؤسسات السياسة الخارجية ومخططاً رائداً لتفادي الكوارث الطبيعية وإدارتها أو التي يتسبب بها الإنسان.

2 ـ **البعد الاقتصادي والمالي**: أهدافه على المستوى الإقليمي هي التالية: إقامة حوار عن تخطيط السياسات الاقتصادية القطاعية، تعزيز التعاون بين المؤسسات غير الحكومية مثل غرف التجارة والمؤسسات الاقتصادية ومنظّمات الترويج التجاري، تنفيذ المشاريع الإقليمية التي تتمّم الإجراءات الثنائية الأطراف. وتتضمّن النشاطات المنجزة حتى الآن تكوين شبكة أوروبية ـ متوسطية من المؤسسات الاقتصادية المستقلة، وتنظيم مؤتمرات حول زيادة الاستثمارات الداخلية، وتطوير أسواق الرساميل وبرنامج لتعزيز استثمارات القطاع الخاص في مجال البنية التحتية. وتشتمل المشاريع القطاعية على الأمثلة التالية: النقل البحري، الصناعة ومجتمع المعلومات، الطاقة، البيئة، وانسجام الإحصاءات.

3 ـ **هدف البعد الاجتماعي والثقافي والإنساني لهذه الشراكة**: يقوم على التقريب بين الشعوب، وتعزيز التفاهم بينهم وتحسين تفهّم بعضهم لبعض. وتنطبق هذه الأهداف على مجموعة من المرافق بما فيها التعليم والشباب ووسائل الإعلام وتنمية المجتمع المدني والحوار بين الثقافات والحضارات. ولقد تمّ تصوّر مجموعة متنوعة من النشاطات تتضمّن التعاون اللامركزي ضمن برامج «ميد كامبوس» و«ميد أوربس» و«ميد ميديا» وهدفها تلبية احتياجات المجتمع المدني، وبرنامج «التراث الأوروبي المتوسطي» (اليوريميد هيريتاج) المتعلق بالتراث الثقافي، والبرنامج «الأوروبي ـ المتوسطي البصري السمعي» (يوروميد أوديوفيزويل) الخاص بالتعاون البصري السمعي، والنشاطات المتعلقة بالتعليم والتدريب والهجرة واللاجئين.

يُعتبر احترام حقوق الإنسان والمبادىء الديموقراطية عنصراً مهماً من عناصر التعاون من خلال برنامج «ميدا».

تبنّت اللجنة الأوروبية في العشرين من تشرين الأول/أكتوبر 1999 اقتراح «ميدا» الثاني الذي يشكّل الخطوة الأولى الكفيلة بإعادة تشكيل، والتركيز مجدداً على علمية تطبيق التعاون بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين مع توقع تكوين منطقة أوروبية ـ متوسطية للتجارة الحرة بحلول سنة 2010. وقد قال

المفوّض كريستوفر باترن المسؤول عن العلاقات الخارجية في أثناء عرضه لبرنامج «ميدا» الثاني ما يلي: «إنّ علاقات الاتحاد الأوروبي بشركائه المتوسطيين آيلة إلى التقارب أكثر من أي وقت مضى وينبغي توجيه برنامج «ميدا» بحيث يعكس هذا الحدث. وينكب هذا البرنامج المقترح على ضرورة زيادة تأثير المساعدة المالية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي إلى أقصى مستوى استناداً إلى إجراءات سليمة». يُدرج مشروع «ميدا» الثاني الذي يأخذ في الاعتبار نتائج تقويم خارجي نوعين مختلفين مكمّلين في قوانين المجلس الحالية بخصوص إدارة برنامج «ميدا»:

- إصلاح عمليات اتخاذ القرار.
- تركيز التعاون على التحضير للتجارة الحرة.

تؤدي هذه التغييرات مجتمعة إلى التأكد من زيادة فاعلية التعاون ضمن الاتحاد الأوروبي وهي تواكب الأهداف الإجمالية التي حددها الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيون لأنفسهم.

أولاً، وفقاً لهذا المشروع، تتوقف اللجنة عن اقتراح مشاريع فردية أمام لجنة «ميدا»، ولجنة الخبراء من الدول الأعضاء، وتعرض عوضاً عن ذلك برامج دلالية وخطط تمويل سنوية، على أن تنسجم هذه المشاريع مع القوانين المطبقة على PHARE و TACIS وتسمح بتحسين تحديد الاستراتيجيات السنوية المتعدد، ومراقبة النتائج ضمن مجموعة الأهداف. وتشمل الإجراءات المنظّمة استبدال اللجنة المنظّمة بلجنة إدارية لتحسين التنسيق مع «المصرف الاستثماري الأوروبي».

ثانياً، فيما يستمر إحراز تقدم ثابت في الموافقة على اتفاقات تأسيسية بغالبية الشركاء المتوسطيين مع الرغبة في ترسيخ التجارة الحرة، سيركز محتوى التعاون على المساعدة في تطبيق هذه الاتفاقات. وهكذا، يضمن برنامج «ميدا» الثاني أن يستهدف «تسهيل الضبط البنيوي»، وهو أحد أنجح العمليات التي يموّلها «ميدا» الثاني، كما يهدف لإجراء الإصلاحات الضرورية لإقامة علاقات تجارية حرة مع الاتحاد الأوروبي. بعبارة أخرى، أي جزء من الإصلاحات

الضرورية للتأكد من أن برنامج «ميدا» يواكب التغيير النوعي في علاقة الاتحاد مع منطقة التجارة الحرة المتوسطية.

أما الإجراءات المستقبلية الأخرى، مثل كتيّب منسجم لعمليات العروض (العطاءات) والخطوط العريضة للتطبيق الفاعل لمشروع «ميدا» الذي وضعته اللجنة، فمن شأنها أن تضطلع بدور مهم جداً.

وخلال الفترة ما بين عامي 1995 و1997، لم يتم تسديد سوى 27 في المئة من الاعتمادات المسلّمة ولكن العملية مرهقة ولم تتم إدارة المشروع بشكل سليم حتى اليوم. علاوة على ذلك، لا يزال التعاون بين أدوات «ميدا» و«المصرف الاستثماري الأوروبي» غير كافٍ.

خلال الفترة ما بين عامي 2000 و2006، يُتوقع أن تتحسن فاعلية برنامج «ميدا»، وأن يركز أكثر على الأولويات الخاصة، ولكن لا يزال الوقت مبكراً كي نتأكد إن كانت هذه التوقعات ستترجم إلى واقع.

وقد تمثّل مشاركة ليبيا في برنامج «ميدا» فرصة لإعادة إطلاق البرنامج كله. وبفضل هذه المشاركة، يمكن لـ «ميدا» أن تصبح الأداة الأولى للدعم الملموس الذي يقدمه الاتحاد الأوروبي لمنظمة الاتحاد الأفريقي.

الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية الخاصة بقطاع الطاقة:

قاعدة لمستقبل الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية الخاصة في قطاع الطاقة:

بالاستناد إلى نتائج مؤتمر برشلونة التي اقترحت تطوير التعاون المتزايد في قطاع الطاقة في 3 نيسان/أبريل 1996، تبنت اللجنة الأوروبية بلاغاً يهدف إلى تأسيس قاعدة للشراكة المستقبلية بين الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين في هذا القطاع.

تشمل الأولويات المقترحة إقامة:

- منتدى أوروبي ـ متوسطي عن الطاقة؛
- إدارة مشتركة للتعاون في مجال الطاقة؛

- الترويج للاستثمار في قطاع الطاقة؛
- التعاون لإنجاز شبكات للطاقة عبر أوروبا؛
- إمكان مشاركة الشركاء المتوسطيين كمراقبين في مؤتمر ميثاق الطاقة الأووربي.

يتعلق البلاغ الذي اقترحه المفوّض كريستوس بابوتسيس المسؤول عن الطاقة ونائب الرئيس مانويل مارين المسؤول عن السياسة المتوسطية بموضوع «**الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية في قطاع الطاقة**». وبعد إجراء المناقشات المناسبة في المجلس، طرح للدراسة في المؤتمر الوزاري الأوروبي ـ المتوسطي للطاقة الذي عُقد في 7 و8 و9 حزيران/يونيو سنة 1996 في تريست.

ونصّ البلاغ على أهمية وميزات الشراكة في قطاع الطاقة لكل من الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين (الجزائر، قبرص، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، مالطة، المغرب، السلطة الفلسطينية، سوريا، تونس، وتركيا).

وضعت اللجنة الأوروبية أولويات العمل حول المواضيع التالية: تنظيم التعاون في مجال الطاقة أو الترويج للاستثمارات في مجال الطاقة. وقد قدّمت اقتراحات لأسلوب العمل على هذه المواضيع تشمل ما يلي:

- تنظيم منتدى أوروبي ـ متوسطي لإدارة التعاون بصورة مشتركة من خلال تكوين إطار للاجتماعات وتبادل المعلومات بين الدول الأعضاء في هذه الشراكة وكذلك من خلال اتحاد المؤسسات المعنية.
- الالتزام بالبدء في المشاورات مع الشركاء المتوسطيين الذين لم يصبحوا بعد أعضاء في ميثاق الطاقة الأوروبي وتوقع مشاركتهم المحتملة كمراقبين لأعمال مؤتمر الميثاق.
- دراسة الآليات الممكنة لتعزيز الاستثمارات في مجال الطاقة في منطقة البحر المتوسط.
- إقامة تعاون، في إطار اتفاقات الشراكة، مع الدول المعنية لإنجاز المشاريع ذات الاهتمام المشترك لشبكات الطاقة عبر أوروبا.

- أقرّ المؤتمر الأوروبي ـ المتوسطي المنعقد في برشلونة في 27 و28 تشرين الأول/ نوفمبر سنة 1995 الدور التأسيسي لقطاع الطاقة في الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية وقرروا تقوية هذا التعاون ودراسة الحوار بمزيد من الدقة في مجال سياسات الطاقة.
- اقترحت نتائج هذا المؤتمر إحداث الظروف الضرورية للاستثمارات ونشاطات الشركات العاملة في مجال الطاقة من خلال تنمية التعاون المتزايد الذي يتسبب بظهور الظروف التي تسمح لهذه الشركات بتوسيع شبكات الطاقة والترويج لربطها.

أُكّدت هذه الأولوية التي رافقت قطاع الطاقة مرتين في وقت لاحق. ففي مجلس الطاقة الذي عُقد في 20 كانون الأول/ديسمبر سنة 1995، زوّدت اللجنة مجلس التنمية ببلاغ خاص بالشراكة الأوروبية ـ المتوسطية في قطاع الطاقة. وخلال اجتماع وزراء الطاقة في بولونيا في الثالث من شباط/فبراير سنة 1996، أشارت رئاسة المجلس الإيطالية إلى أهمية تقوية الحوار بين الشركاء المتوسطيين والحاجة إلى إحداث ظروف مواتية للاستثمار في هذه الدول. وطرحت الرئاسة اقتراحات عدة بخصوص انضمام هذه الدول إلى ميثاق الطاقة وإنشاء صندوق لضمان الاستثمارات وتحديد برنامج ترابط بين الغاز والكهرباء.

خلفية الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية:

طرح جدول الأعمال التالي ذكره في وثيقة صدّق عليها مؤتمر برشلونة:

مع توقع إحداث ظروف مواتية للاستثمارات في النشاطات التي تقوم بها شركات الطاقة، سيركز التعاون المستقبلي على ما يلي:

- تشجيع انضمام الدول المتوسطية إلى معاهدة ميثاق الطاقة الأوروبي؛
- التخطيط لقطاع الطاقة؛
- تشجيع الحوار بين المنتج والمستهلك؛
- التنقيب عن النفط والغاز، وتكريرهما، ونقلهما، وتوزيعهما، والمتاجرة فيهما إقليمياً وخارج الأقاليم؛

- إنتاج الفحم الحجري ومعالجته؛
- توليد الطاقة ونقلها والربط بين الشبكات وتطويرها؛
- كفاية الطاقة؛
- مصادر جديدة ومتجددة للطاقة؛
- مواضيع بيئية مرتبطة بالطاقة؛
- تطوير برامج أبحاث مشتركة؛
- نشاطات تدريب وإعلام في مجال الطاقة.

المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي حول الطاقة:

افتتح السيد بابوتسيس، وهو المفوّض الأوروبي المسؤول عن الطاقة، رسمياً، المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي في بروكسيل في 13 أيار/مايو سنة 1997.

إن كل الشركاء المتوسطيين والدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي واللجنة الأوروبية التي تشكّل أمانة السر، هم أعضاء في هذا المنتدى. أما «المصرف الاستثماري الأوروبي» فهو مجرد مراقب.

تبنّى المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي حول الطاقة رأياً بالإجماع قرّر فيه تحضير مشروع سياسة للطاقة وخطة عمل متوسطة الأمد.

تسبب المؤتمر الوزاري الأوروبي ـ المتوسطي حول الطاقة الذي عُقد في بروكسيل في 11 أيار/مايو سنة 1998 بنشوء جدل واسع النطاق بين وزراء 27 دولة بخصوص مواضيع ذات اهتمام مشترك خاصة بالطاقة. وتبنّى خطة عمل للسنوات 1998 ـ 2002 التي نتجت من المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي حول الطاقة ووافق المشاركون على أهداف **السياسة الخاصة بالطاقة**:

- تأمين العرض عن طريق تنمية موارد الطاقة وتنويعها وبالتعاون الدولي الوثيق مع الأخذ في الاعتبار التكاملية والاهتمام المشترك بين المستهلكين ومزوّدي الطاقة.

- تنافس صناعة الطاقة وبخاصة في ما يتعلق بإقامة منطقة تجارة حرة بحلول سنة 2010 وعن طريق زيادة التعاون الصناعي مع الأخذ في الاعتبار الظروف الاقتصادية والاجتماعية في كل دولة على حدة.
- حماية البيئة عن طريق تأمين الإنتاج والنقل الآمن والنظيف وتوزيع الطاقة عن طريق تشجيع كفاية الطاقة والطاقة المتجددة.

خطة عمل منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي لسنوات 1998 ـ 2002:

أُعدت خطة عمل منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي على أساس الاتصالات بين أمانة سر منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي وكل شريك متوسطي. وأحدثت هذه الاتصالات فرصة فحص وضع الطاقة على المستوى الإقليمي والوطني. واستفاد منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي استفادة كاملة من الدراسات المنجزة في هذا المجال واستفاد قدر المستطاع من المجموعات والمنتديات الأخرى من أجل إدخال خطة العمل حيّز التنفيذ.

تُعنى خطة العمل بالإجراءات الخاصة المتعلقة بالتعاون على المستويين السياسي والإداري (أ)، والتعاون على المستوى الصناعي (ب). يشتمل تطبيق هذه الإجراءات الخاصة على تعزيز مختلف المبادرات وأهمها ستحمل إشارة «عمل ذات اهتمام إقليمي».

تقدّم أمانة سر منتدى الطاقة الأوروبية ـ المتوسطي تقريراً سنوياً للشركاء حول تطبيق خطة العمل وتقترح التعديلات المناسبة لها عند وجودها.

أ ـ التعاون على المستويين السياسي والإداري:

ينبغي أن تهدف المبادرات الخاصة بالتعاون على المستويين السياسي والإداري إلى ما يلي:

- تطوير إطار المؤسسات والتشريع في مجال الطاقة للشركاء المتوسطيين ولا سيما بغية تحقيق هدف إقامة منطقة التجارة الحرة بحلول سنة 2010.
- تطوير الخطوط التوجيهية لسياسة الطاقة الأوروبية ـ المتوسطية التي ينبغي

أخذها في الاعتبار عند تنمية سياسة الطاقة. ويعدّ هذا النشاط من النشاطات المتوسطة الأمد التي ينبغي إدراجها في إطار منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي بالإضافة إلى دعم المتخصصين في السياسة والاقتصاد في مجال الطاقة. ولهذه الغاية، يُقترح:

1 ـ بالنسبة إلى تطوير إطار المؤسسات والتشريع لدى الشركاء المتوسطيين:

ـ دراسة البُنى الحالية في الاتحاد الأوروبي ولدى الشركاء المتوسطيين التي تعكس الحاجة الممكنة لبنية التعاون على المستوى الوطني في ما يختص بمسائل الطاقة كلها.

ـ تحليل التشريع الحالي لوضع قطاع الطاقة في الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين واقتراح الخطوات اللازمة لتحقيق مزيد من التنمية عند الضرورة.

ـ يمكن تسهيل هاتين العمليتين بتطبيق مشروع إقليمي حول «مؤسسات الطاقة وتشريعها» يُعنى بعملية إعداد منطقة التجارة الحرة وإحداث المناخ المناسب للاستثمارات وتكييف قطاع الطاقة مع ظروف السوق.

ـ دراسة وسائل التحليل والتنبؤ في الاتحاد الأوروبي والشركاء المتوسطيين وتقديم الاقتراحات المناسبة لتطويرها. ولهذه الغاية، ينبغي تأسيس مجموعة خاصة للتحليل الاقتصادي في إطار منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي.

ـ تقييم وسائل ضمان الاستقلالية الادارية لشركات الطاقة الحالية وتنمية الشركات الجديدة، ولا سيما بمبادرة من القطاع الخاص.

2 ـ بالنسبة إلى تطوير الخطوط التوجيهية لسياسة الطاقة الأوروبية ـ المتوسطية، ينبغي تأسيس مجموعة خاصة بسياسة الطاقة في إطار منتدى الطاقة الأوروبي ـ المتوسطي. وتضطلع هذه المجموعة بمراجعة الخطوط التوجيهية لسياسة الطاقة والعمل على اتباع أهداف سياسة الطاقة الثلاثة التي تبناها مؤتمر بروكسيل الوزاري في 11 أيار/مايو 1998.

في مجال توفير الأمن:

- إجراء عملية جرد لنماذج توزيع الطاقة كلها للمستهلكين سواء في المدن أو في المناطق الريفية، ويأخذ هذا الإجراء في الاعتبار تلبية الاحتياجات الأساسية للشعوب وتحديد الوسائل الكفيلة بتحسينها.

- تعزيز التعاون الدولي الوثيق ولا سيما مع المنظمات الإقليمية (ميديناك، ميديليكوم، والقمة المتوسطية للطاقة الشمسية على سبيل المثال) ومع المنظمات الدولية (البنك الدولي ومؤتمر ميثاق الطاقة على سبيل المثال).

في مجال التنافس الصناعي:

متابعة دراسة الاستثمارات من خلال تأمين متابعة مؤتمر يونيو 1997 الذي عُقد في بروكسيل تحت عنوان «الاحتمالات الممكنة من أجل تسهيل الاستثمار في مجال الطاقة بين الشركاء المتوسطيين»، بالإضافة إلى استنتاجات الدراسة التي أنجزتها اللجنة الأوروبية.

البحث في إمكان مشاركة أو انضمام كل الشركاء لمعاهدة ميثاق الطاقة.

تأسيس مجموعة خاصة للعلاقات في إطار منتدى الطاقة الأوروبي - المتوسطي من أجل تطوير شبكة العلاقات من طريق استخدام الأعمال المُنجزة في إطار شبكات الطاقة عبر أوروبا وبالتعاون مع مؤسسات الصناعة مثل «ميديليك».

أما بالنسبة إلى شبكات الكهرباء، فإنها تشتمل على مدّ شبكة دائرية للكهرباء عبر المتوسط.

وتختص بالنسبة إلى شبكات الغاز بتفحص الموارد الحالية أو المحتملة في منطقة البحر المتوسط وبالبحث عن إمكانات التنمية وفي بعض الحالات إدخال الغاز إلى بعض الدول.

يشتمل تفويض مجموعة العلاقات الخاصة على النفط أيضاً. وينبغي أن يؤدي عمل هذه المجموعة إلى تقديم نخبة من المشاريع الاستثمارية التي سيطلق عليها «المشاريع ذات الاهتمام الإقليمي» وتمويل المشاريع التي ستُخضع لمؤسسات التمويل مثل «المصرف الاستثماري الأوروبي».

في مجال البيئة:

تحليل وضع البيئة المرتبط باستخدام الطاقة في منطقة البحر المتوسط، ومراجعة الالتزامات الدولية ولا سيما الالتزامات المرتبطة بالتغيرات في المناخ بما فيها بروتوكول «كيوتو»؛ والذي يتشارك الشركاء المتوسطون والاتحاد الأوروبي في هذه التجربة.

تطوير الاستراتيجية الإقليمية من أجل تعزيز الطاقة المتجددة بالتوافق مع الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ولا سيما في المناطق الريفية البعيدة. ينبغي أن تستند الاستراتيجية إلى مراجعة التشريع الحالي، وبروتوكول ميثاق الطاقة الخاص بكفاية الطاقة ومظاهر البيئة المرتبطة، والإجراءات التي يتخذها الاتحاد الأوروبي في هذا المجال.

يتم تطبيق هذه الاستراتيجية بالاعتماد على ما يلي:

- تأسيس و/أو تقوية الوكالات الوطنية لإدارة الطاقة بالإضافة إلى إقامة شبكة من وكالات إدارة الطاقة للشركاء المتوسطيين والاتحاد الأوروبي، اتباعاً لمثال «ميدينير».
- إن إعداد و/أو تعزيز الوكالات المحلية المسؤولة عن إدارة الطاقة (على مستوى المناطق والمدن)، متبعين بذلك مثل خطة التحرك على مستوى الطاقة والبيئة، والتي تمثل جميع الشركاء المتوسطيين.
- تبادل المعلومات حول التكنولوجيات المراعية للبيئة وتعزيزها.

ب ـ التعاون على مستوى الصناعة:

يجب أن تهدف المبادرات الخاصة بالتعاون على مستوى الصناعة إلى ما يلي:

- تكييف المؤسسات الصناعية المنتجة للطاقة ومعدات الطاقة مع الارتفاع المتوقع في الطلب والمنطقة التجارية الحرة المتوقع إقامتها بحلول العام 2010.

- الأخذ في الاعتبار كفاية الطاقة وما تزخر به الصناعة من طاقة.
- التعاون بين المؤسسات المنتجة للطاقة ومعدات الطاقة في دول الشركاء المتوسطيين والاتحاد الأوروبي. ولهذا الغرض، يُقترح ما يلي:

في ما يتعلق بتكييف الصناعة:

- دراسة التكييفات الضرورية للشركات من أجل وضع استراتيجية تعاون شاملة. ويفترض ذلك مشاركة هذه الشركات بفاعلية في العمل على مشروع إقليمي متعلق بـ «صناعة الطاقة» يهدف إلى إعداد الصناعة لمنطقة التجارة الحرة والتطوّر المتوقع لاحتياجات الطاقة.
- الترويج للطاقة المتجدّدة من أجل تشجيع تنمية قطاع الإنتاج المحلي للتجهيزات والصيانة، بما في ذلك نقل التكنولوجيات الحالية.
- إقامة أو تقوية النشاطات المتعلقة بكفاية الطاقة ولا سيما ما يتعلق بالتدقيق في قطاع الطاقة والتدخلات التقنية.

تفترض عملية تكييف الصناعة مواصلة أعمال البحث والتنمية التكنولوجية التي تتضمن عملية الانتشار.

ينبغي أن تتناسب عملية تكييف الصناعة مع استراتيجية التنمية المستديمة لخدمات الطاقة وخصوصاً: تأمين خدمات الطاقة للجميع، محاربة الفقر من خلال تنمية النشاطات المولّدة للعائدات، تلبية الاحتياجات البشرية الأساسية (الغذاء، مياه الشرب، الصحة، التعليم، الاتصالات)، الإدارة المستديمة للموارد من خلال الحفاظ على الطاقة والاستغلال المتزايد للموارد المتجددة، وأخذ التأثيرات طويلة الأمد على البيئة في الاعتبار.

هناك حاجة لآلية مساعدة خلال كل مراحل التحضير للمشاريع الاستثمارية. تُنجز تنمية هذه المبادرة بالتعاون الوثيق بين المؤسسات المالية بما فيها مؤسسات الاتحاد الأوروبي. ويمكن أن يشتمل هذا التعاون على:

- بالنسبة للمشاريع المادية، إجراء دراسات جدوى، ودعم تحضير وثائق العرض على التمويل المصرفي، وتأمين المساعدة لتنظيم العطاءات،

وتوفير المساعدة لإجراء المفاوضات، إلخ. وتحترم هذه المساعدة القواعد التي أقرّتها الاتفاقات الأوروبية ـ المتوسطية.

- إجراء تدريبات للموظفين من أجل الترويج للمشاريع في الخارج، ودعم تنمية آليات التمويل الجديدة، بما فيها الشركات المدخرة للطاقة، أو من طريق تسهيل تدخل المانحين.

في ما يختصّ بتكييف الطاقة:

- دراسة التكنولوجيات التي يستخدمها الشركاء المتوسطيون، تقويم الاحتياجات فيما يختص بنقل التكنولوجيا، عمليات نشر تكنولوجيات الاتحاد الأوروبي، دراسة للمعايير التي تستخدمها الشركات في دول الشركاء المتوسطيين، نشر المعايير الدولية المعترف بها، والترويج للمعايير المراعية للبيئة والتي تتناسب مع الظروف المتوسطية.

بالنسبة إلى تعاون المؤسسات المنتجة لمعدات الطاقة في دول الشركاء المتوسطيين والاتحاد الأوروبي:

- إعداد قائمة بالمؤسسات ذات العلاقة بالطاقة في دول الشركاء المتوسطيين والاتحاد الأوروبي، وتأمين الاتصال المنتظم بين هذه المؤسسات.
- تشجيع بعثات الصناعيين والمشاريع المشتركة من خلال برامج «سينرجي» و«ميد ـ بارتيناريا» و«ميد ـ انتربرايز»، (PECI).
- الاتصال المنتظم بين المنظمات والمؤسسات الإقليمية العاملة في الصناعة.

الترويج لنشاطات الطاقة ذات الاهتمام الإقليمي:

يتطلّب تطبيق خطة العمل تحقيق كل الشركاء لنشاطات ملموسة. ولهذه الغاية، فإن برنامج المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي للطاقة يُفترض أنه:

- سيساهم في الترويج لنشاطات الطاقة المخطّطة لدول الشركاء المتوسطيين عن طريق نشر المعلومات لجلب انتباه المانحين الدوليين.

- سيشدّد على نشاطات الطاقة الإقليمية التي تساعد في تحقيق أهداف الشراكة الأوروبية ـ المتوسطية في مجال الطاقة.

لتحقيق هذه الأهداف، يُقترح ما يلي:

بالنظر إلى تكييف الطاقة المخطط لها على أراضي الشركاء المتوسطيين:

- تحديد نشاطات الطاقة المخطّط لها. ولهذا الغرض، تحضّر سكرتارية المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي للطاقة نشرات إعلامية موحّدة.

- توزيع النشرات الإعلامية الموحّدة من خلال قاعدة معلومات المنتدى الأوروبي ـ المتوسطي للطاقة أو أي قاعدة معلومات أخرى متوافرة.

- دعم بعثات الصناعيين والمصرفيين و/أو المستثمرين.

بالنسبة إلى نشاطات الطاقة ذات المنحى الإقليمي:

- دراسة الأعمال الإقليمية المنحى (بما فيها تقييم الكلفة/ المكسب للأعمال استناداً إلى الطرق التي تعترف بها المصارف الدولية) من أجل إعداد ملف مفصّل من المعلومات.

- نشر هذه المعلومات عن طريق نشر المعلومات والكتيّبات والمحاضرات أو بعثات الصناعيين.

الترويج للأعمال ذات الاهتمام الإقليمي اعتماداً على الطريقة التالية:

- تطوير المعايير التي تضفي صفة «العمل ذي الاهتمام الإقليمي»، دراسة الأعمال الإقليمية المنحى للتأكد من موافقتها لهذه المعايير، إعداد قائمة من «الأعمال الإقليمية المنحى».

- تنظيم محاضرة لتقديم هذه الأعمال لقطاع الصناعة والمصارف والمنظمات الدولية.

- إجراء دراسات جدوى عند الضرورة.

- المراقبة المنتظمة لتطبيقها.

مشاريع الكهرباء في منطقة المتوسط:

إن الحلقة الكهربائية المتوسطية (ميدا، اليورو 2,1 مليون) نشاط إقليمي جديد يبحث في دراسة استقرار وأمن تزايد استخدام الكهرباء في منطقة المتوسط وتأخذ في الاعتبار الدفق الكهربائي والاختياري من خلال الروابط الكهربائية والقيود التقنية. أما الأهداف الإجمالية فتقوم على تقويم شروط عملية آمنة وموثوقة للحلقة الكهربائية المتوسطية يستفيد منها كل الشركاء المتوسطيين.

أجرت كل من الجزائر والمغرب وتونس اتفاقات ربط مع النظام الأوروبي. ولكنّ مصر والأردن وليبيا شكّلت جبهة ابتداءً من سبتمبر 1998. ويشتمل مشروع يستمر حتى 2000 ـ 2003 على عمليات ربط بين: الأردن ـ سوريا، سوريا ـ تركيا، تونس ـ ليبيا وتركيا ـ اليونان. وبالتالي، يبدو أن عمل الحلقة المتوسطية يبدأ سنة 2003، أي بعد سنوات عدة، سنحصل على ربط متوسط مغاير لأي ربط آخر في العالم بدءاً من إسبانيا وصولاً إلى اليونان مروراً بأفريقيا والشرق الأوسط وتركيا.

إن شبكة سياسة الطاقة المتوسطية مشروع جديد يسهم في إعداد الشبكة، وهو يتألف من صانعي القرار وخبراء في مجال الطاقة من كل الشركاء المتوسطيين والمتخصصين في تمويل المشاريع وسياسة الطاقة. ويتمثّل هدفها في تطبيق الممارسات الدولية لتنمية الاستثمار والترويج لأهداف سياسة الطاقة ونشرها من خلال التعاون المباشر. ويهدف المشروع إلى تسهيل تنمية الاستثمار في مجال الطاقة على مستوى إعداد المشاريع.

إمكانات التعاون في مجال الطاقة بين إيطاليا وليبيا:

تحرير سوق الطاقة:

تنوي إيطاليا والدول الأوروبية كلها إلغاء القوانين المفروضة على الكهرباء والغاز كي تُدخل الصناعة في سوق أكثر تحرراً يتبع الخطوط التوجيهية للاتحاد الأوروبي.

يغيّر تحرير سوق الطاقة إلى حد كبير جداً النظام التنافسي عن طريق

تقليص حجم المحتكرين المسيطرين على العرض وتوفير المزيد من التنمية للداخلين الجدد إلى هذه السوق.

وفي منتصف السنة القادمة، تنوي الحكومة الإيطالية تطويع سوق الغاز الداخلي لتوجيهات غاز الاتحاد الأوروبي مع تبني معايير مماثلة في سوق الكهرباء.

يُتوقع إلغاء قوانين السوق بنسبة تقارب 30 في المئة من المجموع وتحديد تاريخ لتقسيم «**سنام**»، وهي شركة غاز «**إيني**» إلى أجزاء منفصلة للنقل والتخزين والعرض والتسويق.

وقّعت «**إيني**» عقود «خذ أو ادفع» طويلة الأمد، بالإضافة إلى إنتاجها الخاص، واتفاقات «خذ أو ادفع» الحالية، تغطي بموجبها الطلب الإيطالي على الغاز لسنة 2010 الذي يُتوقع أن يبلغ حوالى 90 مليار متر مكعب بالمقارنة مع الطلب الحالي المساوي لحوالى 60 مليوناً.

لا يُتوقع أن تنمو «**إيني**» حالياً، إذ إن تزايد الطلب على الغاز يتناسب مع درجة مماثلة من انفتاح سوق الغاز على المنافسة.

من الممكن أن يتم بيع عقود «خذ أو ادفع» الطويلة الأمد التي وُقعت بعد وضع توجيهات الاتحاد الأوروبي الخاصة بالغاز لشركات داخلية أو أجنبية وأقلّه بالنسبة إلى الكميات التي تفوق الحد الأدنى المحدّد بصورة خاصة في الاتفاقية الأخيرة التي وقّعتها مؤخراً «الإيني» و«نوك».

والأكثر من ذلك، يُؤثر تزايد استهلاك الغاز المتوقع لسنة 2010 تأثيراً كبيراً على إنتاج الكهرباء بسبب الاستبدال التدريجي لمصانع توليد الكهرباء القديمة بأخرى حديثة على أساس التكنولوجيا الحديثة المعروفة باسم «توربينات دورات الغاز المجتمعة». ويصبح كبار مستهلكي الغاز، ولا سيما المندرجون في سلسلة الغاز، منتجين للكهرباء.

يبدو من الضروري استغلال الفرصة التي توفرها عملية إلغاء القوانين المفروضة على سوق الكهرباء في إيطاليا ومن الخصخصة للتحول مباشرة إلى

منتج للكهرباء أو على الأقل للتحكم بجزء من السوق النهائي.

أما في ميدان النفط، واستناداً إلى الشراكة الثابتة في النشاطات المعاكسة للتيار، فلا تزال الفرص متوافرة للمزيد من التعاون المتماشي مع التيار. ويمكن لعملية العقلنة الجاري اعتمادها التي تؤثر على نظام التصفية الإيطالية وشبكة محطات تعبئة الغاز أن تمثّل فرصة لـ «**تامويل**» كي تدخل في مشروع تنموي كبير.

ليبيا بصفتها مشاركاً جديداً في سوق الكهرباء:

لا تزال سوق الكهرباء في إيطاليا جديدة إذ إنه يخضع لتغييرات كبيرة تنتج من عملية إلغاء القوانين الجاري العمل بها، مما أدّى إلى تحرير المولد الحكومي الإيطالي «**إينيل**» من الاحتكار وتحويله إلى نظام تنافسي مع منافسين كثر.

يُعدّ الوقت مناسباً لدخول هذه السوق من خلال استغلال عمليات الدمج المحتملة بين مؤسسات الدولة للمنفعة العامة التي تبحث عن الحجم المناسب للسوق.

ولهذا الغرض، ينبغي إيلاء عناية خاصة لبعض مؤسسات المدينة للمنفعة العامة الكائنة في منطقتي إيميليا ورومانيا والتي تستهلك حصة كبيرة من سوق الغاز والكهرباء. وعند استغلال هذا الدمج الممكن مع شركة مستملكة قد تكون «**تامويل**»، ينبغي أن تصبح ليبيا مالكة للغالبية في هذه الشركة المتعددة المنافع على أساس إقليمي.

تواجد مختلف في سوق الغاز:

يُتوقع أن تواجه الاتفاقية التي وقّعتها مؤخراً هيئة النفط الوطنية في ليبيا و«إيني» لتصدير 8 مليارات متر مكعب من الغاز إلى إيطاليا عبر أنابيب الغاز مشاكل خطيرة في أثناء مرحلة التطبيق نتيجة للحدود المتوقعة لحصة «**إيني**» من السوق المستقبلية المتحررة من القوانين. (راجع خط التصدير البحري نحو إيطاليا).

ومن الممكن استخدام طريقة بديلة يتم تطبيقها بالتعاون مع خدمة دعم «**إيني**» ألا وهي مشروع نقل الغاز بشكل طبيعي مسيّل عوضاً عن استخدام مشروع خط أنابيب الغاز. يمكن تزويد الشركة المتعددة المنافع في إيميليا ورومانيا بكمية معينة من الغاز عبر خط إعادة الضخ يُنجز على ساحل رافينا حيث توجد حقول غاز قديمة عدة تستخدم كخزانات.

أما الكمية المتبقية فيجب ربطها بشبكة غاز «**إيني**» أو تُسوّق على أساس محلي في إيطاليا أو في منطقة المتوسط مع مراعاة التطور النهائي لسوق الغاز.

دور حاسم في المجال النفطي:

تعمل «**تامويل**» في إيطاليا بمساعدة مصفاة وشبكة من محطات تعبئة الغاز. أما «**إيني**» فتملك بضع مصافٍ وشبكتين من محطات تعبئة الغاز وهما «أجيب» و«**أي بي**».

تشهد إيطاليا عملية إعادة تنظيم جذرية شاملة تستهدف تقليص الكلفة في عمليات التكرير والتوزيع، ويتطلب هذا الهدف اتحادات وعمليات دمج وتبادل أصول جديدة.

ينبغي أن تعزز «تامويل» وجودها في سوق النفط الإيطالية. أما فيما يختص بدرجة تدخّلها المتوقع، فيمكن اعتماد وسائل عدة ممكنة تتراوح بين تأسيس مشروع مشترك مع «**إيني**» للحصول على حصة معينة في نظام التكرير واستملاك شبكة «أي بي» والمصافي المرتبطة.

خط أنابيب تصدير الغاز إلى إيطاليا[3]:

تشمل منظومة تزويد الغاز إلى إيطاليا عمليات الإنتاج من حقلي الوفاء والقطعة البحرية NC-41، وكذلك معالجة الغاز بمعمل مليتة وضخّه عبر خط أنابيب مطمور في أعماق البحر لنقله إلى محطة الاستلام التي تربط بين خط الأنابيب وشبكة توزيع الغاز داخل إيطاليا.

(3) «أجيب غاز - بي في»، فرع ليبيا.

وقد تمّ تصميم خط الأنابيب لينقل 8 بلايين متر مكعب من الغاز في السنة تقريباً والتي ستصل مستقبلاً إلى ما يقارب 11 بليون متر مكعب في السنة.

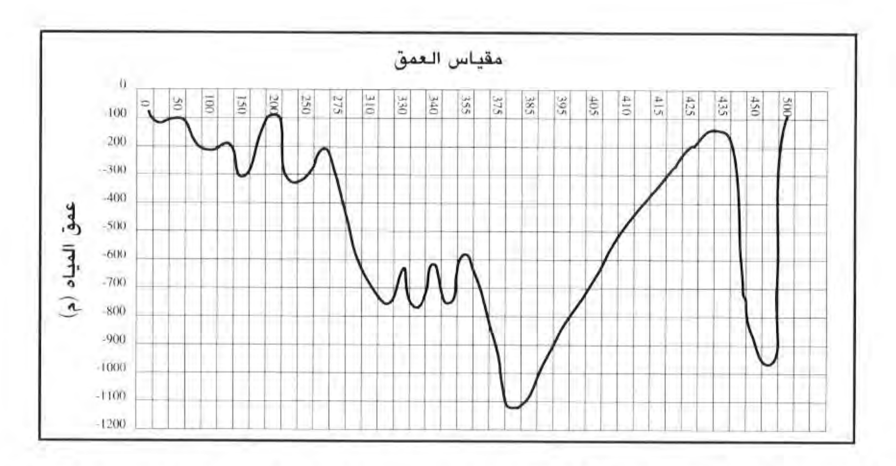
وتتكوّن منظومة نقل الغاز من الأجزاء الرئيسية الآتية:

1 - محطة الضخ، وتقع في منطقة ملّيتة بالقرب من معمل معالجة الغاز، وقد صممت بالمواصفات الآتية:

	المرحلة الأولى	المرحلة الثانية
الكمية (بليون متر مكعب/ السنة)	8	11
القدرة (ميجاوات)	170	227
رفع الضغط (بار)	30 - 156	30 - 197
استهلاك الوقود (بليون متر مكعب/ السنة)	0,24	0,38
إجمالي التكاليف (مليون دولار)	210	304
تكاليف التشغيل (مليون دولار/ السنة)	20,1	28,1

2 - خط أنابيب بحري يمر عبر البحر الأبيض المتوسط، وقد صمم بالمواصفات الآتية:

القطر	32 بوصة
ضغط التصميم	220 بار
الطول	540 كيلومتراً
ضغط التشغيل	80 بار
أقصى عمق	1150 متراً
كمية التدفق	8 - 11 مليون م^2/ السنة



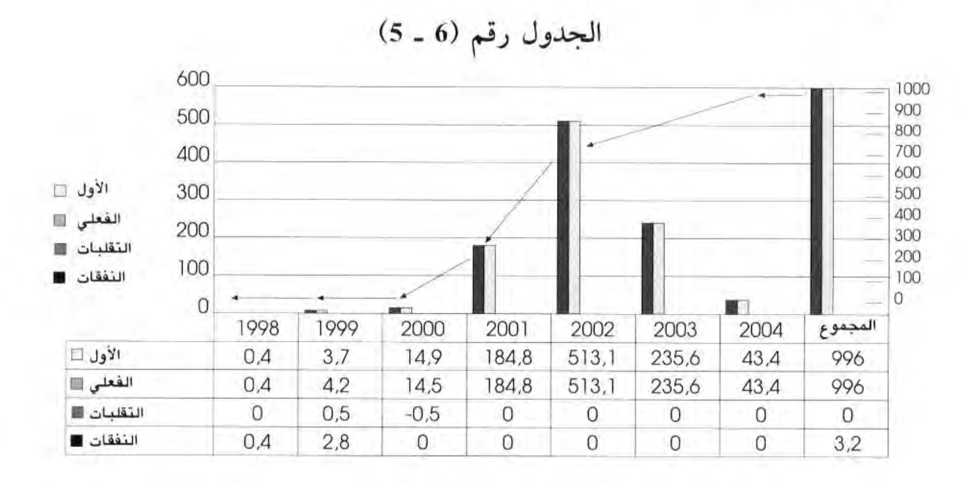
3 ـ محطة استقبال الغاز تقع في سيسيليا والتي تربط خط الأنابيب بشبكة توزيع الغاز الإيطالية.

بُدىء العمل بالمشروع بتاريخ 24/12/1999، ومن المخطط بدء تشغيل منظومة تزويد الغاز لإيطاليا مع نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر لسنة 2003، ولتنفيذ المشروع فقد أنشئت شركة لنقل الغاز بالمشاركة بين مجموعة «إيني» الإيطالية بنسبة (75 في المئة) والمؤسسة الوطنية للنفط بنسبة (25 في المئة).

الجدول رقم (6 ـ 6) الزمني يبين مراحل إنجاز المشروع.

قدرت تكاليف إنشاء المنظومة بحوالى 996 مليون دولار موزعة على النحو المبيّن أدناه:

الجدول رقم (6 ـ 5)



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	المجموع
الأول □	0,4	3,7	14,9	184,8	513,1	235,6	43,4	996
الفعلي	0,4	4,2	14,5	184,8	513,1	235,6	43,4	996
التقلبات	0	0,5	-0,5	0	0	0	0	0
النفقات ■	0,4	2,8	0	0	0	0	0	3,2

الجدول رقم (6 ـ 6)

تقدم الأعمال والتقدم الفيزيائي

رقم	النشـــــاط	يبدأ	ينتهي	منجز	1999		2000				2001				2002				2003			
					3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	أساسيات التصميم	99 /08 /10	00 /04 /30	33 في المئة																		
2	التصاميم الأولى للأنابيب البحرية	00 /02 /01	00 /05 /31	0 في المئة																		
3	التصاميم التفصيلية للأنابيب البحرية	00 /06 /10	00 /11 /30	0 في المئة																		
4	التصاميم الأولية لمحطة الكبس	00 /60 /10	01 /02 /28	0 في المئة																		
5	توريد الأنابيب	00 /04 /10	02 /03 /31	0 في المئة																		
6	مد خط الأنابيب	00 /12 /01	03 /09 /30	0 في المئة																		
7	توريد معدات الكبس	00 /06 /01	02 /07 /31	0 في المئة																		
8	إنشاء محطة الكبس	01 /01 /01	03 /07 /31	0 في المئة																		
9	إنشاء محطة الاستقبال	01 /03 /01	02 /04 /30	0 في المئة																		

أعمال قيد الإنجاز:

1 ـ تقوم الشركة بأعمال المساحة وتحديد مسار خط الأنابيب البحري، وتجميع البيانات عن أعماق البحر والظروف البيئية ودراسة التربة على المسار المحدد.

2 ـ تجميع البيانات عن التيارات المائية والأمواج لاعتبارات التصاميم.

3 ـ تحديد إجراءات مرور خط الأنابيب عبر المياه الإقليمية لمالطا.

4 ـ تحديد استراتيجيات التوريد والتنفيذ والتركيب.

اتفاقات صيد السمك

ينفرد المجتمع الأوروبي بمهارة في إقامة العلاقات الدولية في مضمار صيد السمك، كما أنه يتمتع بالسلطة التي تخوّله القيام بالالتزامات الدولية الخاصة بصيد السمك مع دول العالم الثالث وشارك في العديد من منظمات صيد السمك الإقليمية.

اتفاقية صيد السمك مع دول العالم الثالث:

في منتصف السبعينات، قرّر عدد متزايد من دول العالم الثالث توسيع مدى مناطقه الاقتصادية الحصرية من 12 إلى 200 ميل بحري. وأصبح 90 في المئة تقريباً من الموارد السمكية المستغلّة تحت سيطرة الدول الساحلية. وفجأة مُنعت أساطيل الدول الأعضاء في التجمع الأوروبي التي كانت تصطاد عادة في مياه هذه الدول من الاستمرار في نشاطها هذا.

اتفاقية صيد السمك مع دول التجمع الأوروبي:

ولضمان استمرار دخول هذه الأساطيل إلى هذه المياه، وقع التجمع اتفاقات خاصة بصيد السمك مع دول العالم الثالث المعنية، منها دول الشمال (النرويج، السويد، جزر فيروس سنة 1981، كندا سنة 1992، إيسلندا سنة 1994)، ومع دول الجنوب (ومنها السنغال سنة 1979، غينيا بيساو سنة 1980، غينيا سنة 1983 وسيشيل سنة 1984). وعندما انضمت إسبانيا والبرتغال إلى

التجمع سنة 1986، استُبدلت اتفاقاتها الثنائية الأطراف باتفاقات التجمع الأوروبي. ولا تزال معظم هذه الاتفاقات سارية المفعول وبلغ عدد الدول المنضمة إليها 26 دولة عقب انضمام فنلندا والسويد.

طبيعة الاتفاقات الخاصة بصيد السمك:

تختلف طبيعة الاتفاقات الخاصة بصيد السمك باختلاف مصالح الدول المشاركة. وتشمل الاتفاقات مع دول الشمال ترتيبات متبادلة إذ إن أساطيل هذه الدول الضخمة مكّنتها من استغلال الموارد السمكية إلى أقصى حدّ. وتبادل التجمع الأوروبي وهذه الدول فرص صيد السمك في مياههم المتبادلة.

وهناك دول أخرى، كالمغرب و14 دولة من أفريقيا والمحيط الهندي مثل غرينلاند، كانت تتمتع بموارد سمكية ولكنها لم تكن تستطيع استغلالها بنفسها. وفي مقابل الحصول على فرص صيد السمك في مياهها، دفع التجمع تعويضاً مالياً يتضمن مساهمة في موازنة الدولة ومجالات متخصصة أخرى استناداً إلى مصالح الدول الشريكة، مثل إجراء أبحاث في مجال صيد السمك، وتدريب إداريّ، وتقديم مساعدات لصيد السمك المحدود، وتقوية نشاط هذا الصيد. ويدفع مالكو المراكب التابعون للتجمع الأوروبي رسماً للحصول على إجازة صيد السمك، ويتفاوت هذا الرسم باختلاف طريقة صيد السمك والأنواع المستهدفة.

تسهم بعض الاتفاقات في تأسيس شراكات بين مديري المؤسسات الخاصة في مشاريع مشتركة أو متحدة. تمّ التوقيع على مثل هذا النوع من الاتفاقات مع الأرجنتين سنة 1992.

المحافظة على عمليات صيد السمك ومراقبتها:

يُعدّ الحفاظ على مخزون السمك في مياه دول العالم الثالث مسألة غاية في الأهمية بالنسبة إلى التجمع الأوروبي. وتوضع عمليات صيد السمك التي تقوم بها زوارق التجمع الأوروبي تحت المراقبة من خلال بيانات الصيد المفصلة ووجود مراقبين من دول العالم الثالث على متن زوارق التجمع، وكتابة

تقارير عن حركة الزوارق الداخلة إلى مناطق الصيد والخارجة منها وإخضاع معدات الصيد للقوانين المرعية. وينبغي أيضاً احترام القوانين المفروضة على المياه التي تتحرك داخلها واحترام الإجراءات التي وافقت عليها المنظمات الدولية التي يشارك فيها التجمع، مثل القانون السلوكي لمنظمة الأغذية والزراعة واتفاقية الأمم المتحدة المفروضة على مخزون السمك المقيم ومخزون السمك المهاجر.

الاتفاقية الموقعة مع دول العالم الثالث والسارية المفعول حالياً

دول الشمال	دول أفريقيا والمحيط الهندي	أميركا اللاتينية
إستونيا	أنغولا	الأرجنتين
فاروس	الرأس الأخضر	
غرينلاند	كوموروس	
لتوانيا	ساحل العاج	
النرويج	الغابون	
بولندا[1]	غامبيا	
روسيا	غينيا	
لاتفيا	غينيا الاستوائية	
	غينيا بيساو	
	إيسلندا	
	مدغشقر	
	المغرب	
	موريشيوس	
	ساوتومي وبرينسيبي	
	السنغال	
	سيشيل	

(1) نتيجة لتبني الاتفاقية الحالية التي وقّعتها فنلندا والسويد.

تأثيرات اتفاقية صيد السمك:

أعاد مجلس الوزراء الأوروبي المشترك سنة 1997 تأكيد التزام التجمع المستمر باتفاقات صيد السمك بوصفها عنصراً مهماً في سياسة صيد السمك المشتركة. وشدّد أيضاً على الحاجة إلى استمرار مختلف أشكال الاتفاقات التي تسمح للتجمع بالأخذ في الاعتبار الأوضاع المختلفة للشركاء ومصالحهم. ويستفيد كل من التجمع الأوروبي وشركائه من اتفاقات صيد السمك.

المكاسب التي يجنيها التجمع الأوروبي:

تسهم كمية الصيد في مياه دول العالم الثالث في إمداد سوق الاتحاد الأوروبي ـ حوالى 20 في المئة من إنتاج الاتحاد الأوروبي للأسماك والمحار ـ ويخفض عجزها السنوي البالغ حوالى 7 مليارات أورو (وحدة النقد الأوروبي). ولا تؤمن هذه الاتفاقات عمل لـ 8 آلاف مركب صيد فحسب بل لحوالى 20 ألف موظف في الصناعات المساعِدة.

يعزّز وجود مراكب التجمع الأوروبي للصيد التي يعود عمر بعضها لأكثر من 20 سنة في مياه دول العالم الثالث نوعية العلاقات السياسية بين المجتمع الدولي وهذه الدول، وتؤكد على دور أسطول المجتمع الدولي بين الدول الأخرى العاملة في مجال الصيد.

المكاسب التي تجنيها الدول الشريكة:

تعتبر الدول الشريكة، ولا سيما الدول التي تحصل على تعويض مالي، أن تأثير اتفاقات صيد السمك تتساوى من حيث الأهمية مع التعويض المالي الذي يقدّمه التجمع الأوروبي ويسهم في مشاريع التنمية في مجال صيد السمك (تسهيلات المرافىء، تركيب المحركات على متن المراكب، مخازن التبريد، تحسين معلومات الدول بمخزون السمك من خلال الأبحاث العلمية ومراقبة أكثر فاعلية لنشاطات الصيد في مياهها، إلخ...). لا توفر اتفاقية صيد السمك فرص عمل للصيادين المحليين (حوالى 3000) العاملين على متن المراكب التابعة للتجمع الأوروبي فحسب، بل كذلك للعاملين في مصانع المعالجة.

ولذلك، فإن مراكب التجمع تؤمن نصف احتياجات مصانع التعليب من سمك التنّ في داكار في السنغال وأبيدجان في ساحل العاج.

ولا يوجد حالياً سياسة أوروبية ـ متوسطية لصيد السمك. ولذلك تتمّ معالجة كل المواضيع المتعلقة بصيد السمك في إطار الاتفاقات التأسيسية الثنائية الأطراف بين الاتحاد الأوروبي وكل دولة متوسطية. فعلى سبيل المثال، تمهّد الاتفاقية الموقعة بين التجمع الأوروبي وتونس «لتحرير تبادل المنتجات السمكية والزراعية. ولكنّ مصر لم تحصل على بند مماثل في الاتفاقية التي وقعتها مؤخراً (1999) مع الاتحاد الأوروبي».

يمكن لليبيا أن تحصل بالإضافة إلى الاتفاقات مع الاتحاد الأوروبي على إمكان توقيع اتفاقات ثنائية الأطراف مع كل دولة من دول الاتحاد الأوروبي. ويمكنها أيضاً اتباع المثال الأخير للاتفاقية التي وقعتها إيطاليا وتونس. فوفقاً لهذه الاتفاقية، ستقام مشاريع مشتركة بين إيطاليا وتونس وترفع المراكب الإيطالية العلم التونسي داخل المياه الإقليمية التونسية. وفي هذه الشركات المخضرمة، يقدم الشركاء الأوروبيون الخبرة والمراكب وحقوق الصيد للتصدير، وكلها تخضع للمراقبة ولا يمكنها أن تتعدى حداً أقصى معيّناً لكل دولة من دول الاتحاد الأوروبي. وفي غياب هذه الاتفاقات، تضطر الدول إلى خفض حجم أسطولها البحري التجاري. ومن جهة أخرى، تستفيد ليبيا من الخبرة الأوروبية ومن خفض التعريفات التجارية الخاصة المتداولة في السوق الأوروبية.

تنبغي مناقشة سياسة تحديد الكميات بحيث تمنع زوارق الصيد من تجاوز كمية معينة لحماية الثروة البحرية. يُحتمل أن يصبح المحيط استثماراً بديلاً آخر في ليبيا حتى يمكن أن يوازن القيود المفروضة على أسلوب الصيد التقليدي وتفادي إمكانية الإفراط في الصيد.

وكالات ضمان الصادرات:

هي وكالات حكومية تتبع في العادة وزارات المالية أو الاقتصاد. بدأ

انتشارها خلال الأزمة المالية العالمية في العشرينات لمساعدة المصدرين في درء مخاطر عدم الدفع من قبل المستوردين الخارجيين، هذا الدور تضاعف وازداد توسعاً في أعقاب الحرب العالمية الثانية، ففي سبيل كسب أسواق تصدير جديدة للنهوض باقتصاديات الدول الصناعية من براثن الركود الاقتصادي الذي حلّ بها بسبب الإنفاق الجنوني لتمويل المجهود الحربي اتجهت هذه الوكالات إلى انتهاج أساليب جديدة لمساعدة المصدّرين في كسب العقود والمشاريع التصديرية حيث أصبح دورها يشتمل على محورين هامين هما:

1 - توفير غطاء تأميني للمصدر.

2 - توفير التمويل اللازم للمستورد أو المصدّر.

هذا التوسع الجديد لنشاط الوكالات أكسب بلدانها عائدات اقتصادية هامة، بل إن نجاح المسار زاد من حجم انتشار هذه الوكالات، حيث قامت أكثر من 50 دولة بتكوين وكالاتها الخاصة بها بعد أن كان عدد الوكالات حتى عقد السبعينات لا يتجاوز عدد الدول الصناعية الكبرى فقط.

أهم وكالات ضمان الصادرات:

يوضح الجدول رقم (6 ـ 7) أهم وكالات ضمان الصادرات في العالم، وهي مقسمة وفقاً لطبيعة الأعمال التي تقدمها سواء غطاء تأمينياً أو غطاء تمويلياً.

الجدول رقم (6 ـ 7)
أهم وكالات ضمان الصادرات

ر.م.	الدولة	الوكالة المانحة غطاء التأمين		نسبة التغطية في المئة
		غطاء تأميني	غطاء تمويلي	
1	إستراليا	EFIC	EFIC	85
2	النمسا	OKB	OKB	85
3	بلجيكا	Ducroire	Credit export Copromex	85
4	كندا	EDC	EDC	85
5	دانمارك	EKR	DEF	90 . 67
6	فنلندا	VTL	VEC	70
7	فرنسا	Coface	BFCE	
8	ألمانيا	Hermes	AKA/KFW	95 . 90
9	اليونان	ECIF	ECIF	85
10	إيرلندا	ICI	ICI	85
11	إيطاليا	Sace	Mediocredito	85
12	اليابان	Miti	J-Exim	53
13	البرتغال	COSEC	COSEC	85
14	هولندا	NCM	-	90
15	نيوزيلندا	EXGO	-	85
16	النرويج	GIEK	Eksport Finans	70
17	إسبانيا	CESCE	ICO	85
18	السويد	EKN	ABSEK	70
19	سويسرا	ERJ	-	70
20	بريطانيا	ECGD	ECGD	85
21	الولايات المتحدة الأميركية	EXIM - FCIA - OPIC -/CCC	EXIM - PEFCO	85

هيئات دولية أخرى تقوم بالغرض نفسه:

بسبب تعاظم أهمية الدور الاقتصادي الذي تقوم به وكالات ضمان الصادرات في تشجيع وتحسين ظروف التجارة العالمية سعت عدة هيئات دولية اقتصادية إلى استحداث برامج مماثلة شبيهة بتسهيلات وكالات ضمان الصادرات، أهم هذه الهيئات ما يلي:

1 - البنك الدولي.

2 - المؤسسة الدولية للتمويل (وهي مؤسسة تابعة للبنك الدولي).

3 - الوكالة الدولية للتنمية (وهي مؤسسة تابعة للبنك الدولي).

4 - البنك الأفريقي للتنمية.

5 - البنك الآسيوي للتنمية.

6 - بنك الاستثمار الأوروبي.

7 - البنك الإسلامي للتنمية.

8 - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار (غطاء تأميني فقط).

الفوائد التي يمكن أن تجنيها ليبيا من هذه الوكالات:

بالرغم من أن غاية تأسيس هذه الوكالات جاءت لخدمة الدول الصناعية إلا أن هناك العديد من الفوائد والأهداف التي يمكن أن تعود بالنفع على اقتصاديات ليبيا لو تم استغلال تسهيلات هذه الوكالات الاستغلال الأمثل بخاصة في مجال التمويل، حيث في إمكان ليبيا الحصول على تمويل يصل إلى 85 في المئة من قيمة البضائع المصدرة أو المشروع المتعاقد عليه بأسعار فائدة معقولة وفترة استرجاعية تصل إلى 10 سنوات، كما أن حدة المنافسة بين الدول الصناعية في تصدير صناعاتها انتقلت بدورها إلى حلبة المنافسة بين وكالات ضمان الصادرات التي أصبحت تتسابق في منح شروط تفضيلية لزبائنها المرتقبين (وخير دليل على ذلك إعلان وكالة «كوفاس» الفرنسية عن استعدادها لتغطية ما يصل إلى 1 مليار دولار أميركي من الصادرات والمشاريع لليبيا) (وكذلك إعلان مصرف ميديوبنكا «Mediobanka» الإيطالي عن استعداده لتغطية ما يقارب

المليار دولار أميركي بضمان وكالة «ساتشي» الإيطالية عن طريق المصرف الخارجي) وهذا ما يزيد من فرص ليبيا في الاستفادة القصوى من برامج التمويل التي تمنحها وكالات ضمان الصادرات، حيث إن الحصول على تسهيلات التمويل من هذه الوكالات سيساعد ليبيا في تحقيق المنافع الاقتصادية التالية:

- تخفيف الأعباء المالية على الميزانية العامة.
- تخفيف الأعباء على ميزانية التحول.
- تخليص الميزانية العامة من مشكلة الدفع الآني لمشاريع خطط التحول والاستفادة من مزايا الدفع المقسّط الآجل.
- توجيه جزء مهم من الميزانية نحو الاستثمار البديل.
- جني أرباح مهمة من الاستثمار البديل.
- بسبب مزايا الدفع المُقسّط الآجل يمكن إدخال المبالغ المرصدة في الميزانية العامة والمسرّحة في حلقة متواصلة من الاستثمار وإعادة الاستثمار.
- مشاريع خطط التحول في قطاعات النفط والكهرباء والمواصلات والصناعة، ويمكنها الاستفادة من هذه التسهيلات. وبالتالي تتمكن الميزانية العامة من الاهتمام بالقطاعات الأخرى.




VIII
الخاتمة

الفصل السابع: الخـاتمـــة

يعاني الاقتصاد الليبي من مشاكل أساسية أخذت تتفاقم مع مرور الوقت حتى ولّدت مصاعب جمّة، ولذلك ينبغي تطبيق الإصلاحات المطلوبة دون أي تردد تفادياً لأي تعقيدات.

تناقش هذه الأطروحة العديد من المواضيع الاقتصادية الحيوية ولا سيما مستوى الاقتصاد الجزئي دون إهمال مواضيع أخرى من المستوى نفسه.

تشكّل النقاط التالية ملخصاً للمواضيع الرئيسية المطروحة وهي مرفقة بتعليقات أخرى لم تناقش من قبل ويمكنها أن تشكّل عناوين جديدة لأي دراسات أخرى تساعد الدولة على عبور الجسر نحو القرن الواحد والعشرين:

1 ـ إعادة تنظيم السياسة النقدية عن طريق إعادة تحديد الدور الجديد للمصرف المركزي ومهماته حيث يحارب التضخّم ويطبّق سعر صرف ثابت يسهم في دعم مصداقية الاقتصاد الليبي. ومن الممكن أن يكون CBS أحد الأفكار الجاري الأخذ بها.

2 ـ يمكن أن يتمحور التركيز على الشريحة التي نتميّز فيها بميزة تنافسية كي نتمكن من منافسة دول أخرى والتمكن من التفوّق عليها، وفي الوقت نفسه، نهمل القطاعات التي لا نتميّز فيها بميزة تنافسية والمطبّقة تطبيقاً صناعياً في الاقتصاد.

3 ـ التجارة هي المهنة التي يمارسها معظم الشعب الليبي، ومنذ زمن طويل، شكّلت ليبيا منطقة ترانزيت (عبور) للسلع التجارية بفضل وضعها الجغرافي. وعلاوة على ذلك، فهي الطريقة الوحيدة التي يتم بموجبها تصدير منتجاتنا واستيراد احتياجاتنا. ولهذا السبب، يجب إصلاح قطاع التجارة من أجل تحقيق هذه الأهداف. وكما سبق وناقشنا، يمكن أن يمثّل تحرير التجارة وسيلة تقود الدولة إلى التقدّم والتطوّر.

4 ـ يعتبر النقص المزمن في اليد العاملة الماهرة والحد من تدفق اليد العاملة غير الماهرة نحو الداخل من الأسباب الرئيسية التي تحتِّم وضع سياسة رأسمالية مكثّفة يمكنها أن تشكل زخماً رئيسياً للابتكار.

5 ـ تُعتبر عملية الخصخصة وسيلة من وسائل مخططات توزيع الثروة في حال توافر العوامل والسياسة الصحيحة. أما السوق المالية الفاعلة ونظام توزيع الأسهم فهما يطلعان بدور مهم في عملية تأمين وظيفة الخصخصة.

6 ـ تُعدّ عملية إلغاء القوانين وخصوصاً بالنسبة إلى القطاعات التي تحتكرها الدولة في غاية الأهمية، إذ إنها تفتح الأبواب على مصاريعها أمام القطاعات الخاصة كي تنجز العديد من النشاطات المهمة وتدخل أسواق المنافسة، مما يخفض كلفة هذه النشاطات ونوعيتها للمواطن العادي الذي سيكون المستفيد الأخير منها.

7 ـ تساعد المشاركة مع دول أفريقية أخرى، ليبيا على إرساء التزام تنافسي جديد مع كل الشركاء الآخرين يهدف إلى تشكيل قوة حقيقية تنافس الاتحاد الأوروبي.

8 ـ تساعد «الإيسوب» على تطبيق معدل أجور مرن يعود بالفائدة على الاقتصاد في حالة حصول ركود اقتصادي. يرتبط أداء المصانع برفاه الموظفين الذين يقبلون عندها مرونة الأجور.

9 ـ خفض عدد الموظفين الحكوميين لتمتصهم شريحة القطاع الخاص وتحديث استخدام التقنية الخاصة بالرساميل.

10 ـ الترويج لاستقلالية النظام القضائي وشفافيته من أجل ترسيخ الثقة والمصداقية في قوانين الدولة وقواعدها.

11 ـ تعديل النظام الضرائبي بحيث تسهل عملية فرض الضرائب وجبايتها بمعدل لا يلحق الضرر بعملية التنمية وتحسين تنظيم مكاتب الضرائب.

12 ـ تعديل سياسة الهجرة من أجل إطلاق عملية جذب الأدمغة.

13 ـ تعزيز توافر المعلومات بحيث تُجبر كل مؤسسة على الكشف عن إحصاءاتها الخاصة لمساعدة الناس على اتخاذ القرارات الصحيحة. من

الممكن أن يكون للتجارة دوراً مهماً في هذه الحالة، كما أن تبادل البعثات الاقتصادية قد يشارك فيها رجال أعمال من القطاع الخاص.

14 - يسهم استخدام الإنترنت وحيازة نظام اتصالات فاعل، عملية نشر المعلومات عن طريق تعزيز الأداء الخاص لمؤتمر الشعب العام، الذي يتعامل مع مختلف القطاعات في البلاد، ليصبح أكثر استعداداً على تقويم أداء اللجان الشعبية العامة.

15 - المشاركة في الرساميل الأجنبية المزمع استثمارها محلياً ولا سيما في النشاطات ذات القيمة المضافة.

16 - الترويج لخطط تحديد النسل.

17 - التركيز الكامل على النظام التعليمي للوصول إلى مستوى يتيح للشعب فرصة الحصول على الكمية والنوعية اللازمتين من المعرفة من خلال الاستثمار في برامج الأبحاث والتنمية والتسهيلات العلمية، وتعزيز التعاون مع المؤسسات الدولية الأخرى في هذا الميدان. وعند القيام بتطبيق بعض القواعد غير الرسمية التي لا تتناسب مع القواعد الرسمية، تنتج فوضى شاملة. ولذا إن أفضل ما يمكن القيام به هو تعليم الشعب وتشجيعه على الاحتكاك بالعالم الخارجي كي يعرف ما يفتقر إليه وما يفوته، كما هو الحال في سوق الصرف في الدول الأوروبية الشرقية. ولذلك، ينبغي تغيير ثقافة الناس وعقليتهم، لا الدستور فحسب، من أجل تطبيق القوانين والأفكار مثل العمالة المرنة.

يمكن توسيع نطاق خدمات نظام الضمان الاجتماعي ليشمل العناية الصحية ونظام التقاعد من أجل إدراج الشباب في التعليم. فينبغي فتح «حساب تعليم» للطفل عند ولادته باسمه كي يتمكن من استخدامه بعد تخرجه من الثانوية العامة فيكون المبلغ المدّخر في المصرف قد أصبح مماثلاً لمتوسط المبلغ الذي يُنفق حالياً على المتخرجين من الجامعات (17,500 دولار أميركي تقريباً). ويكون في إمكان الطلاب أن يسحبوا المال من حسابهم لدفع ثمن تعليمهم الجامعي، أو لإنفاق هذا المبلغ في مؤسسات توافق على تعليمهم

للحصول على المهارات الضرورية خلال عملهم. أما تسديد هذا المبلغ، فيمكن أن يتم من خلال ضريبة تخصم من الراتب.

وكما ذكرنا سابقاً، يستلزم تحقيق الهدف النهائي تهيئة البيئة المناسبة لنمو وتنمية سريعين دون تقويض رفاهية المجتمع والعدالة الإجتماعية.

وتختلف هذه الرفاهية والعدالة الاجتماعية عن النوعية المفروضة والاحتكار الحكومي. ولا يُقصد من البيئة المناسبة لنمو وتنمية سريعة سوقاً حرة فوضوية يحظى بالفرص فيها الأشخاص الأذكياء والمحظوظون الذين يؤثرون على حياة الآخرين.

ينبغي أن يستغل المجتمع الليبي هذه الفرصة من أجل الحصول على عناصر النجاح والازدهار. أما هذه العناصر فهي التالية: عدد قليل من السكان، وفرة الثروة الطبيعية، القيادة المستقلة، الاستقرار السياسي والأفكار المقتبسة من «الكتاب الأخضر» والنظرية التي تؤدي إلى طريق ثالث لبلوغ العدالة الاجتماعية والتنمية الاقتصادية.

ينبغي توفير الفرصة لكل أفراد المجتمع عن طريق تهيئة البيئة المستندة إلى قواعد العدالة والتي تستلزم تغيير الأفكار إذ أن الله ﴿**لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم**﴾ (سورة الرعد، الآية 11).

إن عبور الجسر إلى القرن الواحد والعشرين يتطلّب خطوات أولية عدة متمثّلة في الأفكار الجزئية كتلك التي ناقشناها سابقاً، ومن الممكن أن تؤدي هذه الأفكار إلى تطبيق هذه الخطوات الملموسة التي تقود باتجاه القرن الجديد وتفتح أمامنا آفاق المستقبل.

المراجع العامة

المراجع باللغة العربية

■ الكتب والمجلات

- بول إ. صامويل؛ ويليام د. نوردهاوس،
الاقتصادات الدولية،
الطبعة الخامسة عشرة، ماغروهيل، 1995.

- غاري برتليس؛ روبرت ز. لورنس؛ روبرت إ. ليتان؛ روبرت ج. شابيرو،
فوبيا العولمية،
مجابهة المخاوف الخاصة بالتجارة المفتوحة، مؤسسة بروكنغ، 1998.

- دومينيك سلفاتور،
الاقتصادات الدولية،
الطبعة الخامسة، برنتيس هول، 1996.

- بيتر س. روز،
الأسواق المالية وأسواق الرساميل،
المؤسسات المالية والأدوات في السوق العالمي،
الطبعة السادسة، الطبعة الدولية، 1997.

- كارك إ.؛ راي س. فير
مبادىء الاقتصاديات،
ف. برينتيس، دار هول، الطبعة الخامسة، 1999.

- ستيفنز هـ. هانك؛ لارس جونينغ؛ كيرت شولر،
تمويل العملة الروسية،
.1993

- مايكل بورتر،
الميزة التنافسية للدولة،
نشر سنة 1990،
ماكميلان، هودميلز، بازينكستوك ـ هامبشاير.

- شيام ج. كامات،
الرجل الحر،
أغسطس، 1994.

- معمّر القذافي،
«الكتاب الأخضر»،
الجزء الثالث.

- برنارد هوكمان ومايكل كوستيكي،
الاقتصاد السياسي لنظام التجارة العالمي،
أكسفورد ـ المطبعة الجامعية، أوكسفورد، 1995.

- مايكل ج. تريبيلكوك وروبرت هاوس،
تنظيم التجارة الدولية،
الطبعة الثانية ـ ورتليدج ـ برنتيس، 1999.

- جوليان ل. سيمون،
المورد الأخير (2)،
برينستون ـ يونيفرسيتي برس، 1995.

■ الدراسات والتقارير

- دراسة تقييمية لبعض المصانع في بلديات بنغازي والجبل الأخضر

- **قانون المصارف، والنقد والاعتمادات،**
رقم 1 لسنة 1993.
البيتنار،
يونيو، 1981.

- رون. و. هادوك،
تكامل المصافي والبتروكيمياويات،
عرضتها «نورا» سنة 1999، مؤتمر البتروكيماويات الدولي،
28 ـ 30 آذار/مارس، 1999، مركز الاجتماعات سان أنتونيو ـ تكساس.

- تقرير جهاز اللجنة العامة للتحكم والمتابعة الشعبية لسنة 1999،
المصرف الليبي المركزي،
التقرير السنوي، 1989.

- اللجنة الشعبية العامة للتحكم والمتابعة،
التقرير السنوي العام،
قدّم أمام المؤتمر الشعبي الأساسي في اجتماعه العادي الرابع والعشرين، سنة 1990.

- اللجنة الشعبية العامة،
مرسوم رقم 242، لسنة 1999،
حيث تمّ وضع بعض القواعد التي تختص باستيراد السلع وتوزيعها.

- صندوق النقد الدولي،
الكتاب السنوي للإحصاءات المالية الدولية،
(واشنطن ـ موضوعات مختلفة).

- هرفي فيغنبومان، جفري هنغ وبول ستيفنز،
دراسات دولية،
برنامج الخصخصة في العالم العربي.

- أمانة التخطيط،
برنامج التغيير الاقتصادي والاجتماعي
لسنوات 1976 ـ 1980.

- **برنامج تنمية السياحة الوطنية،**
الذي عُرض على المؤتمرات الشعبية الأساسية، 1990،
التقرير السنوي،
1989.

- إحصائيات التجارة الخارجية في الجماهيرية العظمى،
موضوعات مختلفة.

- أمانة سر التمويل في اللجنة الشعبية العامة،
الموازنة العامة،
1999.

- تقرير المصرف المركزي الليبي،
المقدم أمام المؤتمر الشعبي الأساسي
التقرير السنوي، 1989.

BIBLIOGRAPHY

- **An Evaluation study for certain factories in the Municipalities of Benghazi, Green Mountains - Al-Bitnars**
  June 1981.

- *Report by the General Commitee apparatus of popular control for the year 1999*
  Central Bank of Libya 34 - 4
  Annual Report, 1989.

- *Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus,*
  Economics
  International Edition, Fifteen the Edition, Mc Graw - Hill, Inc., 1955.

- *The General People's Committees for People's control and follow up*
  General Annual Report
  Submitted to the Basic People's Conference in their 2nd Ordinary Session for 1990.

- *Gary Bertless - Robert Z. Lawrence - Robert E. Litan - Robert J. Shapiro*
  Globaphobia: Confronting Fears About Open Trade
  Brooking Instirution 1998.
- **G.P.C Decree No.242**
  For the year 1999 laying down some regulation concerning the import and distribution of goods.

- *Dominick Salvatore*
  International Economis
  Fifth Edition - Prentice - Hall, Inc. 1996.

- *International Monetary Funds*
  International Financial Statistics Yearbook
  (Washington D.C. Various Issues)

- *Herfy Figenbauman - Jeffery Hing and Paul Stevens*
  International Studies.
  Privatization's Program in the Arab Worl

Law of Banks, Currency and Credit No.1
For the year 1993.

- **Ministry of Planning**
  Economic & Social Transformation Plan 1976 - 1980

- *Peter S. Rose*
  Money and Capital Markets,
  Financial Institutions and Instruments in a Global Marklet Place, Sixth Edition, International Edition, 1997.

- **National Tourism Development Plan**
  By the Ministry of Tourism in Libya, 1998.

- *Report of Central Bank of Libya*
  Presented to the Basic People's Conferences, 1990
  Annual Report, 1989.

- *Kark E. Case, Ray C. Fair*
  Principles of Economics
  V. Printice - Hall, Inc., 1999. Fifth Edition

- *Stevens H. Hanke, Lars Jonning and Kurt Schuler*
  Russian Currency Finance
  1993.

- **Statistics of Foreign Trade of Great Jamahiriya**
  Various Tissues.

- *Michael E. Porter*
  The Competitive advantage of Nation
  Published 1990.
  By Macmillan Press L.T.D., Houndmills, Basingstoke,
  Hampshire RG216XSS

- *Shyam J. Kamath*
  The Freeman, August 94

- *Secretariat of G.P.C. for Finance*
  The General Budget
  1999.

- *Moammar Alqadhafi*
  The Green Book
  Part III.

- *Ron W. Haddock*
  The integration of Refinery and Petrochemicals
  Presented by NORA 1999, International Petrochemical Conference.
  March 28-30-1999 - Convention Center San Antonio, Texas.

- *Bernard Hoekman and Michel Kostecki*
  The Political Economy of the World Trading System
  Oxford University Press, Oxford 1995.

- *Michael J. Trebilcock and Robert House*
  The regulation of International Trade.
  2nd Edition - Routlege, prentice 1999.

- *Julian L. Simon*
  The Ultimate Resource 2
  Princeton - University Press, 1996.